ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

РОССИЙСКАЯ ТАМОЖЕННАЯ АКАДЕМИЯ

Ростовский филиал

Кафедра международных экономических отношений

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине: "Международные экономические отношения"

на тему:

"НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКЕ РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН"

Выполнил: студент 3 курса

Экономического факультета

Очной формы обучения

Группы 3 ЭФМ

Двирная В.И.

Руководитель:

к.э.н., ст.преп. Гильяно А.А.

Ростов-на-Дону

2010

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

1. СУЩНОСТЬ И ЦЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

1.1 Понятие и виды торговой политики государства

1.2 Классификация торговых барьеров

1.3 Экономические институты, регулирующие международную торговую политику

2. ПРИМЕНЕНИЕ ТОРГОВЫХ БАРЬЕРОВ РАЗВИТЫМИ И РАЗВИВАЮЩИМИСЯ СТРАНАМИ

2.1 Торговая политика развитых стран на примере США и Японии

2.2 Внешнеторговая политика латиноамериканских государств

2.3 Торговая политика России

3. БУДУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКЕ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЯ

международный торговый экономический политика

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования заключается в том, что, внешнеторговая политика неотъемлемый элемент международных экономических отношений. И страны, занимая различное положение в мировой экономике в целом и на различных товарных рынках в частности, для защиты своих интересов проводят определенную внешнеторговую политику, от которой зависит их благосостояние.

Практическая актуальность работы определяется тем, что, в условиях экономического кризиса, заимствование некоторого положительного опыта у тех и других стран в области торговой политики поможет России с меньшими издержками, более плавно и гармонично войт в мировой рынок и стать высокоразвитым государством.

Теоретическая актуальность работы обусловлена тем обстоятельством, что в рассмотрении данного вопроса, нашли своё отражение такие понятия, как торговая политика, протекционизм и фритредерство, таможенный тариф, нетарифное регулирование, квотирование пр.

Объектом исследования в работе выступает внешнеторговая политика, рассматриваемая как часть ВЭД государств. Предметом исследования являются причинно-следственные связи и тенденции, определяющие выбор той или иной внешнеторговой политики.

Научная разработанность проблемы представляется не адекватной ее актуальности. Необходимость активного анализа торговой политики различных стран остро стоит в условиях всемирной глобализации. Свой вклад внесли признанные специалисты как нашей страны. (Л.В. Шкваря, А.П. Киреев), так и зарубежные (Кругман П.Р. Обстфельд М, Уэллс Р ).

Цель курсовой работы заключается в том, чтобы показать важность правильного соотношения протекционизма и свободной торговли.

Достижение этой цели осуществляется через решение следующих задач:

1. прояснение значений и основных категорий, затронутых в данной работе;
2. выделение особенностей различных национальных торговых политик;
3. рассмотрение тарифных и нетарифных инструментов торговой политики и т.д.

Задача данной курсовой работы заключена в том, чтобы прояснить значение и основных категорий, затронутых в данной работе.

Теоретико-методологической основой курсовой работы является содержание работ по экономике и таможенному делу, в которой рассматриваются те или иные аспекты исследуемой темы.

Для обеспечения концептуальности работы нужно определиться с ее ключевыми понятиями. В частности, внешнеторговую политику мы рассматриваем как основополагающее понятие данной работы. В данной работе представлены такие ключевые и важные для рассмотрения темы понятия торговых барьеров, таможенных пошлин и их видов, квотирование, демпинг и прочие. Отдельно, но в пределах темы, рассмотрены особенности российской внешнеторговой политики.

Цель и задачи исследования обусловливают, прежде всего, использование таких методов, как аналитический, компаративный, метода единства исторического и логического исследования, метода научной абстракции, также необходим системный подход.

Структура курсовой работы определяется характером и последовательностью решаемых задач. Работа состоит из введения, трех глав (7 параграфов), заключения, списка литературы, включающего 16 источников и приложений. Объем курсовой работы – 35 страниц.

# 

# 1. СУЩНОСТЬ И ЦЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

## 1.1 Понятие и виды торговой политики государства

Внешнеторговая политика государства – деятельность государственных органов по созданию оптимального соотношения экспорта и импорта страны, обеспечивающего устойчивое экономическое развитие национальной экономики и реализации страной максимальной выгоды.

В сфере внешней торговли государство в лице его исполнительной и законодательной власти призвано:

• защищать общенациональные интересы и превратить внешнюю торговлю в фактор экономического развития и роста;

• улучшать положение страны в международном разделении труда и способствовать улучшению структуры экспорта;

• защищать интерес национальных производителей и потребителей;

• следить за благоприятным соотношением экспортных и импортных поставок, обеспечением производства и населения необходимыми товарами, услугами, ресурсами,

• повышать бюджетные доходы от внешней торговли, которые складываются из доходов государственных экспортеров, таможенных пошлин, налогов и других сборов.

Некоторые задачи имеют долговременный характер, например изменение степени и способа включения данной страны в международное разделение труда. Другие же цели могут быть достигнуты в более короткие промежутки времени, например изменение объема экспорта или импорта.

Существует два основных направления торговой политики:

* + · политика свободной торговли;
  + · протекционизм.

Политика свободной торговли (free trade) в чистом виде означает, что государство воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю, оставляя за рынком роль основного регулятора. Однако это не означает, что государство вообще устраняется от влияния на это направление хозяйственной деятельности. Оно заключает договоры с другими странами, чтобы предоставить максимальную свободу своим хозяйствующим субъектам.

Проведение политики свободной торговли позволяет получить наибольшую выгоду от международного экономического обмена в основном странам экономически более развитым, хотя в чистом виде она никогда и нигде не применялась.

Протекционизм (protectionism) — политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции. В отличие от политики свободной торговли при протекционизме исключается свободное действие рыночных сил, поскольку предполагается, что экономический потенциал и конкурентоспособность на мировом рынке отдельных стран различны и поэтому свободное действие рыночных сил может быть невыгодным для менее развитых стран. Неограниченная конкуренция со стороны более сильных иностранных государств может привести в менее развитых странах к экономическому застою и формированию неэффективной для данной страны экономической структуры.

Его основные формы:

1. односторонний протекционизм – регулирование внешней торговли без согласования с партнером;

2. двусторонний протекционизм – согласование выдвигаемых мер с партнером;

3. многосторонний – участие в разработке торговой политики ряда стран.

В своей крайней форме протекционизм принимает форму экономической автаркии, при которой страны стремятся ограничить импорт только теми товарами, производство которых в данной стране невозможно. Политика автаркии, так же как и политика свободной торговли, в чистом виде не проводится. Различные степени протекционизма встречаются постоянно и зависят от уровня экономического развития той или иной страны.

Современная общая тенденция развития торговой политики – ослабление протекционизма и либерализация, особенно в рамках интеграционных объединений. В последние годы развитие международной торговли осуществляется в условиях ускоренной либерализации; происходит усиление воздействия международного и регионального регулирования, ослабевает национальное регулирование. Но в рамках регулирования внешней торговли государства использует инструменты торговой политики, в частности торговые барьеры, которые носят административный и экономический характер.

## 1.2 Классификация торговых барьеров

Чаще всего в условиях развитых рыночных отношений применяются такие инструменты, с помощью которых государство, воздействуя на увеличение или уменьшение прибыли от внешней торговли, заставляет хозяйствующие субъекты принимать решения в этой области в соответствии с целями государственной политики. К таким инструментам относят торговые барьеры.

Торговые барьеры делятся на экономические и административные, валютно-финансовые. В частности, к барьерам экономического характера относятся антидемпинговые меры (антидемпинговая пошлина), компенсационные. К барьерам административного характера можно отнести эмбарго – запрещение импорта (прямой или косвенный запрет), количественные ограничения, лицензирование. Валютно-финансовые методы проявляются в валютном контроле. Одной из мер валютного контроля является введение множественных валютных курсов, когда обмен валюты для оплаты различных товаров производится по разным курсам, в результате сдерживается импорт тех товаров, оплата которых требует обмена валюты по самому невыгодному курсу. В целом инструменты торговой политики делятся на тарифы (tariffs) и нетарифные барьеры (nontariff barriers).

Таможенный тариф (customs tariff) — в зависимости от контекста может определяться как:

* систематизированный перечень ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу;
* инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;
* конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны.

Таможенный тариф любой страны состоит из конкретных ставок таможенных пошлин, которые используются для целей налогообложения ввозимых или вывозимых товаров.

Таможенная пошлина- (customs duty)-обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

Таможенные пошлины выполняют три основные функции:

* фискальную, которая относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;
* протекционистскую (защитную), относящуюся к импортным пошлинам;
* балансировочную, которая относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

Существует несколько различных критериев для классификации пошлин. Так, по способу взимания они делятся на адвалорные, которые начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров; специфические – начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара; и комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.

А по объекту обложения – импортные, экспортные и транзитные.

По своему характеру пошлины разделяют на сезонные, которые применяются для оперативного регулирования торговли продукцией сезонного характера; антидемпинговые на случай ввоза на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране и компенсационные, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.

В зависимости от происхождения пошлины, вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти называют автономными, а устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашения – конвенционными или договорными.

Если же пошлины имеют более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом то они являются – преференциальными.

Нетарифных барьеров существует всего около 800. Все они подразделяются на четыре основные группы:

1. Количественные ограничения − административная форма нетарифного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Квота - количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством на определенный промежуток времени. Квоты классифицируются на:

• экспортные - вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте определенного товара, либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке;

• импортные - вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса,

• глобальные - устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени для обеспечения необходимого уровня внутреннего потребления;

• сезонные квоты – устанавливаются на импорт сельскохозяйственной продукции на определенное время года.

В международной практике также используются тарифные квоты, по которым импорт товаров в пределах установленных объемов осуществляется без взимания таможенных пошлин, при превышении квоты импортер выплачивает более высокие пошлины.

К количественным ограничениям также относят контингентирование, т.е. ограничение государством номенклатуры ("контингента") товаров в пределах установленных импортных или экспортных квот в стоимостном или натуральном выражении на определенный период времени. Контингентирование непосредственно связано с лицензированием, поскольку выдача квот сопровождается предоставлением соответствующей лицензии.

Лицензирование − регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Еще стоит упомянуть "добровольное" ограничение экспорта − ограничение, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

2. Скрытые методы торговой политики – разнообразные барьеры не таможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти.

Существует несколько сотен видов скрытого протекционизма, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. В их числе технические барьеры, внутренние налоги и сборы, политика государственных закупок и прочее.

3. Финансовые методы торговой политики предусматривают дискриминацию против иностранных компаний в пользу национальных производителей и экспортеров. Наиболее распространенными финансовыми методами являются:

Субсидия – денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта.

Экспортное кредитование еще один метод финансовой нетарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Экспортное кредитование может иметь различные формы, например:

• субсидированных кредитов экспортерам, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной;

• государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, представившей такой кредит (связанный кредит);

• страхования экспортных рисков национальных экспортеров, которые включает коммерческие риски (неспособность импортера оплатить поставку) и политические риски (неожиданные действия правительства, не позволяющие импортеру выполнять свои обязательства перед экспортером).

Экспортные кредиты даются как на краткосрочный (до 1 года), так и на средне- и долгосрочный периоды (более 5 лет):

Также методом нетарифной торговой политики является демпинг, продвижение товара на внешний рынок по ценам ниже себестоимости или, по крайней мере, по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, т.е. демпинг является формой международной ценовой дискриминации. Демпинг может осуществляться как за счет ресурсов отдельных фирм, так и за счет государственных субсидий. В основе демпинга обычно лежит рыночная ситуация, при которой эластичность спроса по цене на внутреннем рынке ниже, чем на внешнем.

4. Неэкономические методы регулирования, включают правовые инструменты и, прежде всего торговые договоры. В международных экономических отношениях выработаны и применяются специальные или отраслевые принципы, действие которых направлено в первую очередь на формирование торгово-политических режимов. Далее приведены принципы получившие наибольшее признание.

Принцип наиболее благоприятствуемой нации означает в его общем понимании право каждого договаривающегося государства на основе взаимности пользоваться всеми преимуществами, которое другое договаривающееся государство предоставляет любым третьим государствам по согласованному кругу отношений.

Принцип национального режима подразумевает предоставление государством иностранным юридическим и физическим лицам, товарам и услугам режима, аналогичного тому, которым пользуются отечественные юридические и физические лица, товары, услуги и т.п.

Значимость принципа свободы транзита состоит в обеспечении стабильного доступа товаров к рынкам любой страны и не дискриминационного доступа всех субъектов к транспортным инфраструктурам на равных наиболее выгодных условиях.

Таможенные тарифы имеют все страны мира. Современные тарифы унифицированы на базе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров, что существенно облегчает их использование и сопоставление ставок пошлин на одинаковые товары. Определяющее значение имеют уровень экономического развития страны, степень обработки товаров и другие факторы. Чем выше уровень экономического развития страны, тем ниже ставки таможенных пошлин. Кроме того, страны стремятся установить высокие пошлины на трудоемкие изделия, поскольку активная иностранная конкуренция на внутреннем рынке этих товаров может привести к закрытию предприятий с большим числом работников.

## 1.3 Экономические институты, регулирующие международную торговую политику

Основными институтами, регулирующими международную торговую политику являются – ВТО, ЮНКТАД и ЮНСИГРАЛ. Рассмотрим каждый из них подробнее.

ВТО – это многостороннее соглашение, включающее международные правовые нормы, принципы и правила, в соответствии с которыми регулируются торговоэкономические отношения между странами-участницами, имеет собственный институциональный механизм, основным назначением которого является осуществление контроля за странами-участницами, которые взяли на себя определенные обязательства и организация и проведение многосторонних торговых переговоров, на которых рассматриваются проблемы международной торговли.

Орган Генеральной Ассамблеи ООН (ЮНКТАД) создан в 1964 г. ЮНКТАД занимается изучением и разрешением проблем международной торговли в связи с ускорением экономического развития мирохозяйственной системы в целом и с учетом, интересов всех групп стран.

К основным задачам ЮНКТАД следует отнести:

• содействие развитию равноправного и всестороннего торгового сотрудничества между странами, находящимися на различных уровнях развития, имеющих различные социально-экономические системы; установлению принципов и политик международной торговли, адекватных разрешению проблем экономического роста;

• выработку комплексных рекомендаций, организационно-правовых условий и механизмов международной торговли, увязывающих мировую торговую политику с промышленным сотрудничеством, с мировыми валютно-финансовыми проблемами;

• согласование политики правительств и региональных экономических группировок в области торговли и связанного с ней развития;

• создание нового международного экономического порядка, выработка прогрессивных концепций международного торгово-экономического сотрудничества.

И последняя организация - комиссия ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ (1966г).К основным задачам Комиссии относятся:

• координация работы международных организаций, занимающихся вопросами права международной торговли;

• привлечение государств к существующим международным конвенциям и к разработке новых, относящихся к международной торговле;

• подготовка кадров и оказание помощи в области прав международной торговли с учетом нужд развивающихся стран.

Особое внимание в работе ЮНСИТРАЛ уделено подготовке единообразных норм права в областях международной купли-продажи товаров, международных платежей, международного арбитража, международных морских перевозок.

# 2. ПРИМЕНЕНИЕ ТОРГОВЫХ БАРЬЕРОВ РАЗВИТЫМИ И РАЗВИВАЮЩИМИСЯ СТРАНАМИ

## 2.1 Торговая политика развитых стран на примере США и Японии

В данной и последующей главах мы сделаем попытку отразить внешнеторговую политику нескольких развитых и развивающихся стран, чтобы выявить существенные элементы и инструменты регулирования и приоритетность их использования.

Развитые страны сегодня возглавляют процесс либерализации международной торговли, и в то же время извлекают из него наибольшие выгоды. В выработке международных норм торговой политики развитые страны последовательно исходят из своих интересов, а не из отвлеченных принципов, хотя постоянно на них ссылаются. Если им невыгодно либерализовать рынок какой-либо продукции, они его не либерализуют. Если им выгодно обеспечить проникновение своих изделий на рынки третьих стран и облегчить торговлю между собой, они добиваются устранения барьеров. Страны Запада к тому же имеют возможность направлять развитие норм ВТО в выгодное для себя русло благодаря доминирующему положению в мировой экономике и политике. Протекционизм стран Запада обходится развивающимся государствам в 100 млрд.долл. ежегодно, что примерно в два раза превышает объем помощи, оказываемой Севером Югу.

Все развитые страны активно участвуют в мировой торговле. Основная доля в мировом товарообмене приходится на торговлю между самими развитыми странами – 60%.(см. Приложение 1))

В целом 3/5 мирового товарообмена происходит в треугольнике ЕС- США- Япония. Экспортная и импортная квоты стран – членов ЕС неизменно находилась вблизи 30%-ной отметки, тогда как США –9-11%, Японии – 11-13%.

США – крупнейший в мире экспортёр товаров (13% мирового экспорта) и услуг (18% мирового экспорта). Экспорт США составляет 12% мирового объёма экспорта в 2009 г.( 1046 млрд. долл.), импорт составляет 20.7% (1563 млрд. долл.) от мирового объема импорта. Сегодня около 10% валового внутреннего продукта страны и 30% всех производимых в США материальных ценностей реализуются на внешних рынках. Экспорт товаров и услуг создаёт около 11-12% ВВП США.

На протяжении значительной части своей истории США были больше известны как сторонники жесткого протекционизма. Новый отсчет времени начат в 1934 г. когда Конгресс одобрил Закон о взаимности в торговых соглашениях, наметивший курс на либерализацию торговли. Еще в годы Второй мировой войны США разработали "Предложения по расширению мировой торговли и занятости", которые были обнародованы в конце 1945 г. в качестве основополагающих либеральных направления международных торговых отношений. С тех пор США официально придерживался принципа рыночной открытости в системе мировых внешнеторговых связей. США являются активным организатором и участником различных международных региональных организаций и форумов, как политических (основные из них - ООН, Организация американских государств, НАТО), так и экономических (ВТО, ОЭСР, АТЭС, НАФТА, МВФ, МБРР, Всемирный банк и т.д.), значительная часть которых размещается на территории США.

Весьма энергично американская администрация действует и в вопросе создания "охватывающих весь мир" зон свободной торговли с отдельными странами и региональными группировками. В 2004 г. Конгрессом одобрены два новых соглашения о свободной торговле (Австралия, Марокко), подписаны соглашения с пятью странами Центральной Америки - КАФТА (Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас и Никарагуа), а также с Доминиканской Республикой, завершены переговоры по соглашению о свободной торговле с Бахрейном. Ведутся переговоры по заключению подобных соглашений с Панамой, Эквадором, Колумбией, Перу, Таиландом и пятью государствами Южно-Африканского таможенного союза (Ботсвана, Южная Африка, Лесото, Свазиленд и Намибия).

Либеральные тенденции доминируют в США, но в то же время позиции сторонников жесткой защиты внутреннего рынка традиционно прочны. В условиях, когда США продолжают претендовать на лидерство в сфере международных связей, они вынуждены постоянно совершенствовать инструменты торговой политики для достижения главных целей - открытия новых рынков для американского экспорта и защиты национального рынка от "несправедливой" иностранной конкуренции.

Средний уровень таможенного обложения импорта в США составляет в адвалорном эквиваленте 5.7% против 6.9% в ЕС и 6.5% в Японии. Тем не менее таможенные органы США ежегодно собирают пошлины в размере 20 млрд. долл. Половина из них приходится на поступления от обложения импорта готовой одежды. Если средний уровень тарифа для продукции обрабатывающей промышленности составляет 3%, то для готовой одежды – 16.5%. В США сохраняются и другие островки протекционизма. Особенно экстремально высокие тарифы существуют для таких товарных групп, как продовольствие, текстиль, обувь, изделия из кожи, ювелирные и керамические изделия, стекло, грузовые автомобили и железнодорожные вагоны.

Средняя взвешенная ставка таможенной пошлины на шерстяные ткани и одежду из них составляют 31.5 и 33.3% соответственно. Пошлины на керамическую и стеклянную посуду достигают 33.2 и 38%. Подписав соглашение ВТО по информационным технологиям, США, тем не менее, отказались устранить "пиковые" тарифы на оптическое волокно, также из числа товаров, пошлины на которые в дальнейшем будут снижены, были выведены кинескопы для компьютерных мониторов.

Существенной проблемой, с которой сталкиваются иностранные компании, имеющие внешнеэкономические связи с США, являются технические барьеры для импорта. Для США характерно сравнительно ограниченное использование или даже полное непризнание международных стандартов. Всего в стране существует свыше 2.7 тыс. различных организаций, которые разрабатывают стандарты. Некоторые из них, например, Американский институт чугуна и стали или Американский институт нефти, претендуют на то, что разрабатываемые ими стандарты для США должны приниматься их торговыми партнерами наравне с мировыми.

США нередко используют достаточно экзотические требования для ограничения импорта. Так, эмбарго на импорт некоторых пород тунца из Мексики, Панамы, Колумбии и Венесуэлы вводилось на том основании, что при его вылове наносится ущерб дельфинам. Был запрещен импорт креветок из ряда стран, поскольку США предполагали, что их лов производится сетями, которые могут причинить увечья морским черепахам.

Для ограничения импорта широко применяется налоговое законодательство. В частности, США налагают ряд налогов на продажу автомобилей, которые существенно удорожают стоимость их импорта. Взимается также налог с автомобилей, не отвечающих стандартам экономичности, установленным Агентством по охране окружающей среды США. На европейские автомобильные фирмы приходится почти 70% платежей налога на роскошь и 85% налога на неэкономичные автомобили. Кроме того, США взимают налог в размере 50% на ремонт американских судов вне территории США, а также на импортное оборудование для американских судов.

США активно разрабатывают новые торгово-политические инструменты для защиты достижений науки и культуры. Для США это особенно важно, поскольку почти 50% всего американского экспорта так или иначе зависят от формы защиты интеллектуальной собственности. Подавляющая часть мирового рынка кино- и телефильмов, а также видео- и аудиозаписей приходится на продукцию США.

Отрасли по производству и сбыту информационных технологий (ИТ) – это самый крупный сектор американской экономики (5% ВВП). За счет внедрения ИТ обеспечивается 1/3 прироста ВВП страны за последние годы. Американцы поддерживают идею разработки единого международного кодекса для оказания содействия развитию электронной торговли и выступают за "беспошлинное киберпространство", чтобы не создавать новые барьеры в глобальном рынке электронной торговли.

Защита национального сельского хозяйства осуществляется в основном с помощью импортных тарифов и тарифных квот. На субсидирование производства сельхозпродукции только в 2006 г. было затрачено 29.9 млрд. долл. C мая 2002 г. действует Закон о защите ферм, предусматривающий массированные государственные субсидии для американского сельского хозяйства, на эти цели будет выделено 190 млрд. долл. на поддержку сельского хозяйства.

Специальная комиссия осуществляет надзор, целью которого является не допустить незаконное использование марки "made in the USA", также таможенная служба контролирует правильность использования других марок и требует, чтобы все товары иностранного происхождения были маркированы с указанием страны производства.

Что же касается Японии, то в настоящее время она является членом таких торговых блоков как АТЭС и ВАЭГ (англ. OPEC и EAEC), также организаций ВТО, МВФ и т.д. Объем экспорта составляет 542.3 млрд. долл., импорта – 499.7 млрд. долл., или 7% и 5.5% мирового объема экспорта и импорта, кроме того, Японии принадлежит лидерство на основных мировых рынках продукции микроэлектроники.

Таблица 2.1 Внешнеторговый оборот Японии (млрд. долл.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1995 | 2000 | 2004 | 2008 | 2009 |
| Торговый баланс | 123.45 | 125.63 | 137 | 38.2 | 42.6 |
| Экспорт | 402.6 | 495.26 | 538.8 | 746.5 | 542.3 |
| Импорт | 279.15 | 369.62 | 401.8 | 708.3 | 499.7 |

Основной целью государственного вмешательства во внешнеэкономическую сферу является обеспечение благоприятных внешних условий для экономического развития страны. Среди конкретных задач, решаемых с использованием государственных механизмов регулирования, можно отметить создание эффективной юридической основы и организационной структуры для внешнеэкономической деятельности предприятий и фирм, поддержание приемлемого состояния торгового и платежного балансов страны и относительно стабильного курса национальной валюты, предотвращение нежелательных помех нормальному осуществлению внешнеэкономических операции, своевременное улаживание торговых конфликтов с основными партнерами за рубежом, предоставление необходимых гарантий участникам внешнеэкономических связей.

До середины 60 –х годов торговый режим Японии носил относительно закрытый характер, несмотря на то, что в 1952 г. страна стала полноправным членом ГАТТ. В период 1960-1965 гг. была проведена некоторая либерализация внешней торговли и с 1972 г. Япония перешла в режим открытой экономики. В соответствии с решением Токийского раунда многосторонних переговоров (1973-1979 гг.) Япония обязалась отменить все виды лицензирования импорта и приняла программу снижения пошлин на 19 тыс. товаров в среднем на 26.3%. в результате последующих международных переговоров Япония с 1985 по апрель 2001 г. более десяти раз снижала уровень импортных пошлин. В 2000-2005 г. сбор таможенных пошлин составлял 2.5% от стоимости импорта – немного выше, чем в США (2.1%) и Евросоюзе (2.2%). Доход от таможенного обложения ровняется 1.6-1.7% общей суммы налоговых поступлений в центральный бюджет и фискального значения не имеет.

В тарифной классификации Японии 7222 товарные позиции. Из них 2592 (35.9%) ввозятся беспошлинно, остальные облагаются по ставкам так называемых общих тарифов. Есть список временных ставок, которые вводятся на короткий срок. Есть список товаров, по которым ставки подлежат снижению в порядке двусторонних переговоров. Есть список сезонных ставок на товары конкурирующего импорта, есть список тарифных преференций – сниженных ставок (от нуля до 80% общих тарифов), по которым облагается импорт из наиболее бедных развивающихся стран.

Есть список товаров (141 позиция), к которым применяются тарифные квоты – пониженные ставки в пределах определенного объема импорта и повышенный сверх этого объема. В этот список входят редкие растения и животные, а также вещества, разрушающие озоновый слой.

Нынешний уровень развития японской экономики позволяет стране проводить курс на практически полную либерализацию внешней торговли. Это, тем не менее, не означает того, что правительство полностью утрачивает контроль в этой области. Скорее, следует вести речь о смене приоритетов и основных механизмов такого контроля, поскольку формирование импорта на максимально выгодных для японских компаний условиях остается главной заботой государственной импортной политики и по сей день.

В 1998 г. количественные квоты импорта были отменены для всех сельскохозяйственных товаров, кроме риса. По принятому тогда же Основному закону о продовольствии, сельском хозяйстве и сельских районах (ст.18), правительство имеет право вводить тарифные и иные ограничения импорта, если он наносит или может нанести серьезный ущерб отечественному производству конкурирующей с ним продукции.

Экспортные операции в Японии регламентируются Законом о контроле над валютным обменом и внешней торговлей 1980г., являющимся базовым в регулировании всех видов внешнеэкономической деятельности. Он носит либеральный характер и в целом сопоставим с основами современного внешнеэкономического законодательства большинства развитых стран, исповедующих принципы свободной торговли. В соответствии с положениями Закона его действие во всех сферах применения служит целям поддержания баланса внешней торговли и международных платежей, нормальному развитию национальной экономики.

Либерализация экспорта в Японии является довольно широкой - разрешения на экспорт необходимы в очень редких случаях, в основном вывоз товаров осуществляется практически свободно. Более регламентированной является финансовая процедура сделки. Минфин Японии установил определенный порядок оформления расчетов по экспорту, в соответствии с которым экспортер обязан получить банковское разрешение, что далеко не всем удается.

В стране действует развитая система экспортного контроля, которому подлежат не все, но многие еще товары. В основном контроль осуществляется в интересах поддержания высокой репутации экспортной продукции. Контроль за её качеством осуществляется государственными или частными инспекциями (всего 37). В ходе инспекционного осмотра контролируются 3 основных параметра: качество товара, упаковки, сырья и материалов, из которых произведен экспортируемый товар. Кроме того инспектируется и сам процесс производства экспортной продукции.

Товары, экспорт которых подлежит стимулированию, вывозятся с использованием экспортных кредитов, ставки по которым существенно ниже рыночных. Определенной льготой для экспорта служит система страхования, в рамках которой частные банки и правительство Японии гарантируют покрытие 67-90% возможных потерь экспортера, в случае тех или иных обстоятельств, оговоренных в законе. В настоящее время в Японии действуют 6 видов государственного экспортного страхования. Правительство в лице специальных органов берет на себя форс-мажорные (до 95% общей суммы убытков) и кредитные (60-80%) риски, которые могут возникнуть в связи с невозможностью выполнения обязательств покупателем перед японским экспортером.

Япония – развитая страна, основными торговыми партнерами которой являются страны развивающиеся. Поэтому Япония пошла на предоставление преференциального режима при импорте продукции из этих стран, что является своего рода торгово-политической уступкой за право достаточно свободного доступа к их сырьевым ресурсам. ОСП действует в основном в отношении переработанной, включая полуфабрикаты, и готовой продукции (особенно продовольственной).

## 2.2 Внешнеторговая политика латиноамериканских государств

После второй мировой войны значение развивающихся стран на мировой арене изменилось. Начиная с 70-х годов государства латинской Америки испытывали необходимость проведения широкомасштабных мер по индустриализации народного хозяйства, что вынуждало либерализировать и внешнеторговую политику. Политика вмешательства правительства позволила вычленить страны с более или менее либеральной торговой политикой. Таковыми оказались Венесуэла и Чили, где протекционистская защита ограждала национальное производство узкого круга продовольственных товаров.

В отличие от этого Бразилия, проводящая более жесткую импортную политику, приблизилась к периоду, когда была вынуждена ограничить перечень товаров, запрещенных к импорту. В реестр включались продукция машиностроения, бытовая техника и другие товары потребительского спроса населения. С этого периода возникла необходимость осуществления глобальных изменений в таможенной реформе, которая включала в себя поэтапное снижение ставок тарифов на товары и в первую очередь производственного назначения. В снижении максимальных ставок импортных пошлин наибольшего значения достигали в Бразилии (более чем 25%), в Мексике (около 10%), в Аргентине (11%). В Чили же пошлинами облагались лишь предметы роскоши, а в ряде стран - и некоторые виды продовольствия, конкурирующие с национальным производством. Такая таможенная политика вызывала ряд противоречий между развитыми странами и странами Латинской Америки. В частности, сравнительно высокий уровень тарифа (40%) на ввоз электроники вызывал негативное отношение США.

Предметами разногласия становились и тарифы, защищающие внутренний рынок Бразилии, особенно на импорт продукции отечественных товаропроизводителей. Необходимость защиты внутреннего рынка стала проблемой общерегиональной, что предопределило целесообразность странами латиноамериканской интеграции (ЛАЙ) взаимно предоставлять друг другу преференциальные режимы в области тарифа. Специальные законопроекты стимулировали осуществление закупок товаров отечественного производства, отдавая при этом им приоритетность. Особый механизм стимулировал снижение в производственных секторах доли вспомогательных материалов, деталей и узлов, запасных частей импортного производства. Такая политика в области импортного режима не могла не вызвать адекватных усовершенствований в области экспортной политики, общими чертами которой являются:

• применение экспортных пошлин на сельскохозяйственные товары при благоприятной обстановке на мировом уровне, что было обусловлено необходимостью изъятия государством сверхприбылей (Парагвай, Аргентина, Уругвай);

• государственное регулирование валютной выручки от экспорта предприятий в целях укрепления монетарной политики, что расширило функции банковской системы в покупке валюты у предприятий (Боливия, Бразилия);

• введение частичных запретов и ограничений на экспорт товарных ценностей в соответствии с их уровнем на внутреннем рынке (Колумбия, Боливия, Бразилия, Чили).

Такие ограничительные меры в экспортной политике были обусловлены хроническими инфляционными процессами в странах Латинской Америки.

Осознавая целесообразность наращивания экспортных возможностей, государственная политика в области импорта включала инструментарий, способствовавший стимулированию экспорта (освобождение от ряда налогов экспортных товаропроизводителей: компенсация налогов и сборов импорта комплектующих изделий, использованных для производства электроники). Особое место в становлении этих механизмов сыграло создание свободных экономических зон (СЭЗ). Эти и последующие меры, принятые правительствами латиноамериканских стран, укрепили их позиции на мировом, уровне, а также вызвали доверие международных торговых организаций.

Так, например, неолиберальная модель экономики Чили включает в себя фискальную политику, политику регулирования обменного курса валют. В ходе реформ проведенных ещё в 80-е годы были устранены все нетарифные барьеры, а таможенная пошлина снижена в 9 раз! В настоящее время чилийская экономика работает в режиме обеспечения разнообразия экспорта, поскольку новая волна научно-технического прогресса в течение предстоящих двух десятилетий радикальным образом изменит конъюнктуру мирового рынка, отбросив высокий спрос на медь(Чили специализируется на экспорте меди) в связи со значительными изменениями технологий в сфере телекоммуникаций.

На либерализации внешней торговли латиноамериканских государств сказалось создание таможенного союза интеграционной группировки МЕРКОСУР. Вступление в силу данного соглашения поставило задачу поэтапного устранения таможенных барьеров во внутризональной торговле, в том числе введение единой системы тарифов на продукцию, которая поступает из третьих стран. В настоящее время она охватывает 85% товарной номенклатуры, остальные 15% позиций должны быть отрегулированы в течение 5-10 лет. Так, среднее значение импортного тарифа к рубежу 2004 года сократилось в Бразилии с 45 до 14%, в Аргентине - с 30 до 18%, в Чили - до уровня 11%. В итоге к настоящему времени группировка МЕРКОСУР использует единую систему тарифов из третьих стран, где товарные ценности дифференцируют величину импортных пошлин от 0 до 20%, в частности, на инвестиционные товары - на уровне 14%.

## 2.3 Торговая политика России

Переход экономики России на рыночные отношения предполагает глубокие и масштабные преобразования в различных сферах. Одной из важных сфер, которые радикально реформируются, является внешняя торговля. В связи с этим возникла необходимость разработать и внедрить в практику эффективные методы внешнеторговой политики.

Цели государственного регулирования внешней торговли определяются общей экономической ситуацией в стране. В этой связи внешнеторговая политика может быть нацелена на рост доходов государственного бюджета, содействие структурной перестройке промышленности, защиту отдельных отраслей от импортной конкуренции.

Методы внешнеторговой политики России учитывают международную практику и особенности социально-экономической ситуации внутри страны. В арсенал методов внешнеторговой политики включены как тарифные, так и нетарифные методы. В 1993 г. в России принят Закон "О таможенном тарифе" и Таможенный кодекс, сейчас действует новая редакция кодекса, которую Государственная Дума РФ приняла в 2003 году. Новый кодекс вступил в силу с 1 января 2004г. В Законе "О таможенном тарифе" установлен порядок определения таможенной стоимости товаров, импортируемых в Россию, а также возможные тарифные льготы и порядок их предоставления.

Кроме определения таможенной стоимости товара, важным разделом указанного закона является порядок определения страны происхождения товара. В соответствии с кодексом, страной происхождения товара считается страна, в которой данный товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке. Если в производстве товаров участвуют две страны и более, то страной происхождения товаров считается страна, в которой были осуществлены последние операции по переработке или изготовлению товаров, отвечающие критериям достаточной переработки.

Базовые ставки импортных пошлин применяются к товарам из стран или их союзов, пользующихся в России режимом наибольшего благоприятствования в торговле (РНБ). Взаимное предоставление РНБ с Россией имеют более 120 стран и Европейский Союз. На товары, происходящие из стран и их союзов, не пользующихся РНБ в торговле с Россией, применяются удвоенные ставки базовых импортных пошлин.

Специальный режим таможенных пошлин применяется к товарам из развивающихся стран – базовые ставки, уменьшены в 2 раза (см. Приложение 4). В число таких стран входят крупные торговые партнеры России – Китай, Индия. В Импортном таможенном тарифе (ИТТ) России, имеющем трехколонную структуру, базовая ставка ввозной пошлины (вторая колонка ИТТ) применяется к странам, с которыми заключены торговые договоры и соглашения, предусматривающие РНБ. Первая колонка ИТТ содержит преференциальные ставки, которые в соответствии с мировой практикой Россия представляет развивающимся странам по списку ООН (уменьшенный размер пошлин). Товары из наименее развитых стран (их список включает 47 государств) вообще не облагаются таможенной пошлиной (см. Приложение 3). В отличие от установок ВТО, в РФ размер преференциальных пошлин в начале 2004 г. составлял не 50%, а 75% от базовой ставки. Кроме того, указанные выше преференции распространяются только на часть товаров из развивающихся и наименее развитых стран. Преференции применялись только при ввозе продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (чай, кофе, рис, какао, плоды и орехи, каучук и т.д.), натуральных волокон (хлопок, шерсть, шелк), ковров, древесины и некоторых простейших промышленных изделий. При этом списки товаров из указанных стран периодически уточняются.

С учетом изменений в мировой торговле и во внутреннем экономическом развитии ставки ввозных таможенных пошлин в России изменяются. Например, при так называемой гармонизации Импортного таможенного тарифа в 2001 г. произошли следующие изменения:

1. Общее снижение ввозных пошлин, при этом их средневзвешенная ставка составила 10—11% вместо сложившейся к 2000 г. ставке 13-15%.

2. Общая унификация ставок. Вместо действовавших 6 адвалорных ставок сохранились 4 (5, 10, 15 и 20%). Максимальные размеры ставок были сохранены только как исключение для очень немногих товаров – автомобилей (25%), сахара и табачных изделий (30%).

3. Унификация ставок внутри однородных групп товаров.

4. Удешевление импорта продовольствия, в том числе не производимого в России, для поддержания конкурентной среды и покупательной способности населения.

5. Снижение пошлин (при необходимости до нулевых значений) на технологическое оборудование, не имеющее отечественных аналогов, ряд полуфабрикатов и комплектующих изделий, что должно снизить издержки в промышленности и оживить деловую активность, ускорить реконструкцию, модернизацию и новое строительство промышленных предприятий.

Дальнейшее изменение ставок таможенного тарифа будет связано с завершением переговоров о присоединении России к ВТО. Кроме тарифных методов, Россия применяет квотирование и лицензионный порядок экспорта и импорта определенных товаров. Нетарифные методы распространяются на все страны, включая страны СНГ. В 2003 году Государственной Думой РФ был принят ФЗ РФ "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности". Он является правовой основой внешнеторговой политики России. Целями этого Закона провозглашаются защита экономического суверенитета России, стимулирование развития экономики, обеспечение эффективной интеграции России в мировую экономику. В законе также определены основные принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности России. Следует отметить, что одним из принципов является приоритет экономических мер государственного регулирования внешней торговли. Внешнеторговая политика России осуществляется таможенно-тарифными и нетарифными методами. Другие методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности не допускаются. В Законе также определены активные меры по содействию развитию внешнеторговой деятельности. В целях стимулирования роста экономики Правительство Российской Федерации и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации способствуют развитию внешней торговли, в том числе путем осуществления федеральных и региональных программ развития внешнеторговой деятельности. С 1 января вступит в силу Таможенный кодекс Таможенного союза, который изменит правила ввоза товаров из-за рубежа в страны ТС. Формирование таможенного союза предусматривает создание единой таможенной территории, в пределах которой не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. В рамках таможенного союза применяется единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами. Задачи, решаемые таможенным союзом, изложены в Договоре от 6 октября 2007 года о его создании. Со временем к Таможенному союзу могут присоединиться Киргизия и Таджикистан. Россия активно участвует в заключительном раунде многосторонних переговоров о вступлении в ВТО, преследуя цели устранения дискриминации российских товаров на мировом рынке. При этом решаются проблемы приведения законодательства страны в соответствие с требованиями ВТО, включая процедуры разрешения споров и порядок применения нетарифных ограничений и защитных мер, снижения барьеров для участников внешнеторговой деятельности и инвесторов.

# 3. БУДУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКЕ

Производство товаров, особенно технически сложных, теперь все чаще и чаще будет распределяется между странами, обладающими сравнительными преимуществами. Все большее число товаров и услуг станет не просто предметом международной торговли, но и универсальной торговой системой, важнейшей задачей которой является согласование мер по снижению таможенных, административных и технических барьеров, согласование и унификация правовых норм регулирования внешней торговли в странах-участницах.

Постепенно сформируется целостная многоуровневая система международного регулирования, которая будет характеризоваться сосуществованием национальных, транснациональных, региональных и глобальных форм.

Растущая взаимозависимость национальных экономик вынудит государства проводить такую внешнеэкономическую политику, которая учитывала бы не только собственные интересы, но и позиции стран-партнеров, а также интересы транснационального предпринимательского капитала.

Продолжающееся ослабление барьеров на пути движения товаров, услуг и капиталов — суть современной и будущей политики либерализации. Несмотря на противоречивые интересы участников, регулирование международной торговли формально приобретает все более упорядоченный мирохозяйственный характер. Однако либерализацию не следует понимать упрощенно.

На самом деле регулирование мировых товаропотоков — задача крайне сложная и противоречивая. Наиболее универсальной и влиятельной по воздействию на международную торговлю по-прежнему будет являться Всемирная торговая организация (ВТО). В результате её работы уровень импортных пошлин на промышленную продукцию уже снизился в 10 раз, или до 3—4%, и будет снижаться еще.

На современном этапе выделяются три составляющие национальных торгово-политических систем:

1) опора на законоположения, определяющие конкретные полномочия исполнительной власти, права и обязанности хозяйственных субъектов в сфере внешнеэкономической деятельности;

2) унификация и гармонизация инструментов национального регулирования с принципами, нормами и практикой ВТО;

3) комплексный характер применения мер государственного регулирования и управления внешней торговлей, в том числе экономических, административных и технических средств (барьеров), средств валютно-финансового

Эти три составляющие основа для будущих экономических отношений.

Традиционно главным принципом международной торговли является режим наиболее благоприятствуемой нации. Однако усиливающаяся регионализация торговых потоков и умножение замкнутых экономических группировок может свести к минимуму действие режима наибольшего благоприятствования в отношении этих группировок.

В таких условиях и с учетом продолжающейся либерализации, растущей сферы услуг и иностранных инвестиций первостепенное значение приобретет национальный режим, т.е. обеспечение равной конкурентной среды на рынке страны-импортера для иностранных поставщиков.

Механизм многостороннего регулирования мировой торговли со стороны ВТО состоит из комплекса мер, зафиксированных в целом ряде многосторонних соглашений: Соглашение о таможенной стоимости товаров, Антидемпинговый кодекс, Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах, Конвенция Киото об упрощении и гармонизации таможенных процедур, Кодекс по техническим барьерам в торговле, Кодекс по импортному лицензированию и др. Эти соглашения уже создали достаточно жесткую систему мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, заменившую более 2000 двусторонних прежних соглашений стран в этой области.

Механизм принятия решений в ВТО формально происходит путем голосования, но, по существу, через консенсус, дающий право "главным торгующим нациям" сохранять контроль над принятием решений, несмотря на то что 2/3 голосов в этой международной организации принадлежит развивающимся странам.

Вот почему направления и приоритеты в деятельности ВТО на ближайшие годы вызывают серьезные разногласия ее участников. Развивающиеся страны считают, что решения последнего, Уругвайского раунда еще не выполнены. В частности, США, ЕС, Япония продолжают поддерживать высокие барьеры в импорте текстиля и чрезвычайно высокую протекционистскую защиту своего сельского хозяйства. Страны Запада в свою очередь настаивают на дальнейшем расширении сферы деятельности ВТО на своих условиях

# 

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Обобщая вышесказанное и выделяя общие тенденции и особенности в регулировании внешней торговли отдельных государств, можно сделать следующие выводы:

1. Внешнеторговая политика стран направлена на развитие и регулирование торговых отношений с другими государствами. Осуществление этой политики предполагает определение стратегических целей государства во внешнеторговых отношениях в целом и с отдельными странами и группами стран, а также выработку методови средств, обеспечивающих достижение поставленных целей и сохранение впоследствии достигнутых результатов

2. Внешнеторговая политика стран неразрывно связана с внутренней экономической политикой государства поэтому её содержание обусловлено теми задачами расширенного воспроизводства которые страна решает в рамках своего государственного хозяйства. Главной задачей внешнеторговой политики является создание благоприятных внешнеторговых условий для расширенного воспроизводства внутри страны.

3. Протекционизм характерен для развивающихся государств, а в противоположность ему либерализм больше характерен для развитых стран. И либерализм, и протекционизм отражают не только специфику внешнеторговой политики тех или иных государств, но и их реакцию на изменения в МРТ и события происходящие в международных экономических отношениях.

4. Рыночной системе хозяйства в принципе больше соответствуют экономические инструменты регулирования внешней торговли, действующие через механизм цен (прежде всего таможенно-тарифное регулирование). Административные инструменты (эмбарго, квотирование, лицензирование, государственная монополия на торговлю, договоренность о добровольном офаничении поставок, а также использование в целях регулирования торговли технических мер защиты, таможенных процедур и документов) в обычных условиях рассматриваются как дополнительные, часто имеющие временный характер. Они применяются, когда экономические инструменты оказываются недостаточно эффективными.

5. Большинству современных импортных таможенных тарифов свойственны два основных принципа их построения. Первый – принцип эскалации тарифа, т.е. повышение ставок пошлин по мере роста степени обработки продукции; второй – принцип эффективного тарифа, т.е. установления низких ставок пошлин на товары, необходимых для развития производств с высокой долей вновь созданной стоимости.

6. Экспортный тариф используется ограниченным числом стран, в основном развивающимися и обладающими значительными запасами природных ресурсов, как инструмент контроля с целью поддержания внутригосударственных цен и цен на мировом рынке.

7. В настоящее время большинство стран используют комбинированные товарные номенклатуры, построенные на основе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров(ГС).

8. Тарифные преференции предусматривают право развивающихся стран повышать таможенные пошлины для защиты своей экономики, а также обязательство развитых стран снизить тарифы в отношении товаров из развивающихся стран. Так, если устранить все торговые барьеры в мире, то за 15 лет от бедности можно было бы избавить примерно 500 млн. человек. Развивающиеся страны получили бы примерно 200 млрд. долл., причем, по крайней мере, половину этой суммы обеспечила бы отмена протекционизма против их экспорта в промышленно развитых странах.

9. В основе регулирования экспорта в последнее время как правило лежат политические интересы, необходимость эффективного использования национальных ресурсов и упорядочения процесса интеграции экономики в мировое хозяйство.

Опыт большинства промышленно развитых и развивающихся стран свидетельствует о чрезвычайной важности государственной поддержки развития экспорта и деятельности национальных экспортеров. Основными методами поощрения экспортной деятельности являются: прямое субсидирование экспорта, кредитование, страхование и гарантирование экспортных кредитов, предоставление экспортерам информационных и консультационных услуг государственными и полугосударственными учреждениями, организация выставок, зарубежных поездок бизнесменов, создание торговых центров заграницей, моральное поощрение экспортеров.

И последнее, опыт внешнеторгового регулирования как развитых, так и развивающихся стран полезен современной России, стране с переходной рыночной экономикой, стране, сочетающей элементы как промышленно-развитого государства, так и развивающейся страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Таможенный кодекс Российской Федерации : федер. закон. от 28.05.2003 г. № 61-ФЗ. – Режим доступа : СПС "КонсультантПлюс".
2. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности : федер. закон от 8.12.2003 г. № 164-ФЗ. – Режим доступа : СПС "КонсультантПлюс".
3. О таможенном тарифе : федер. Закон от 03.12.07 г. № 321-ФЗ. – Режим доступа : СПС "КонсультантПлюс".
4. Аттокурова Н.С. Организация внешнеэкономических связей. – М.: Инфра-М – 2005. – 357с.
5. Киреев А.П. Международная экономика. Ч.1 – М.: Международные отношения – 2001. – 488 с.
6. Кругман П.Р, Обстфельд М. Международная экономика: теория и практика/ пер. с англ. 5-го межд. изд. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с.
7. Миклашевская Н.А., Холопов А.В.: учебник – М.: Дело И Сервис, 2008
8. Романова, З. Латинская Америка и современная внешнеторговая конкуренция // Экономист. – 2005. - №8.
9. Печерица, В.Ф. Таможенно-тарифное регулирование в странах АТР. – Часть 1. курс лекций / В.Ф. Печерица, Российская таможенная академия, Владивостокский филиал. – Владивосток: ВФ РТА, 2007. – 316 с.
10. Фомичев В.И. Международная торговля: учебник. – М.: Инфра, 1998
11. Шкваря Л.В. Мировая экономика. – М.: Эксмо, 2005. – 352 с.
12. www.cia.gov
13. www.economy.gov.ru
14. www.statistika.ru
15. www.exportsupport.ru
16. www.stat.go.jp.

Приложение 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ведущие экспортеры/импортеры товаров в мировой торговле  Экспорт | | |
| Страна | Объем торговли, | % мировой |
|  | $ млрд. | Торговли |
| 1. США | 730,9 | 11,9 |
| 2. Германия | 569,6 | 9,2 |
| 3. Япония | 404,7 | 6,6 |
| 4. Франция | 319,5 | 5,2 |
| 5. Британия | 273,5 | 4,4 |
| 6. Китай | 266,2 | 4,3 |
| 7. Канада | 262,2 | 4,3 |
| 8. Италия | 241,3 | 3,9 |
| 9. Голландия | 229,8 | 3,7 |
| 10. Гонконг | 190,7 | 3,1 |
| Мир | 6.162,4 | 100 |
|  | |  |
| Импорт | | |
| Страна | Объем торговли, | % мировой |
|  | $ млрд. | Торговли |
| 1. США | 1.180,5 | 18,3 |
| 2. Германия | 493 | 7,7 |
| 3. Япония | 350,1 | 5,4 |
| 4. Британия | 332,5 | 5,2 |
| 5. Франция | 322,9 | 5 |
| 6. Китай | 243,6 | 3,8 |
| 7. Италия | 233,7 | 3,6 |
| 8. Канада | 228,3 | 3,5 |
| 9. Голландия | 207,9 | 3,2 |
| 10. Гонконг | 202 | 3,1 |
| Мир | 6.438,8 | 100 |

## 

## Приложение 2

Экспорт, импорт, торговый баланс США по регионам (млн. долл.)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Регионы | Июнь 2006 | | | Июнь 2007 | | |
| Экспорт | Импорт | баланс | экспорт | импорт | баланс |
| Всего: в том числе | 68747 | 127657 | -58910 | 77905 | 141940 | -64034 |
| Северная Америка | 25605 | 37101 | -11496 | 28698 | 38863 | -10165 |
| Европа | 15782 | 27658 | -11876 | 17937 | 30751 | -12814 |
| Тихоокеанский регион | 17548 | 42482 | -24934 | 19070 | 47450 | -28380 |
| Южная и центральная Америка | 5131 | 8416 | -3285 | 6234 | 10540 | -4306 |
| Страны ОПЕК | 2013 | 8082 | -6069 | 2538 | 10283 | -7746 |
| Африка | 2455 | 3746 | -2720 | 1578 | 4801 | -3223 |
| Другие страны | 2076 | 5732 | -3276 | 2855 | 6161 | -3306 |

Приложение 3

Перечень наименее развитых стран – пользователей схемой преференций РФ.

1. Афганистан
2. Бангладеш
3. Бенин
4. Буркина Фасо
5. Бурунди
6. Ботсвана
7. Бутан
8. Вануату
9. Гаити
10. Гамбия
11. Гвинея
12. Гвинея –Бисау
13. Джибути
14. Заир
15. Замбия
16. Йемен
17. Кабо Верде
18. Камбоджа
19. Кирибати
20. Коморские острова
21. Лаос
22. Лесото
23. Либерия
24. Мавритания
25. Мадагаскар
26. Малави
27. Мали
28. Мальдивы
29. Мозамбик
30. Мьянма
31. Непал
32. Нигер
33. Руанда
34. Западное Самоа
35. Сан-Томе и Принсипи
36. Соломоновы острова
37. Сомали
38. Судан
39. Сьерра-Леоне
40. Танзания
41. Того
42. Тувалу
43. Уганда
44. Центрально-Африканская Республика
45. Чад
46. Экваториальная Гвинея
47. Эфиопия

## 

## Приложение 4

Перечень развивающихся стран, к товарам которых применяются уменьшенные базовые ставки ввозных таможенных пошлин.

1. Албания
2. Алжир
3. Ангола
4. Ангилья
5. Аргентина
6. Аруба
7. Багамские Острова
8. Барбадос
9. Бахрейн
10. Белиз
11. Бермудские острова
12. Боливия
13. Бразилия
14. Бруней
15. Венесуэла
16. Вьетнам
17. Габон
18. Гайана
19. Гана
20. Гватемала
21. Гондурас
22. Гонконг
23. Гренада
24. Доминиканская Республика
25. Египет
26. Зимбабве
27. Индия
28. Индонезия
29. Иордания
30. Ирак
31. Иран
32. Камерун
33. Катар
34. Кения
35. Кипр
36. Китай
37. КНДР
38. Колумбия
39. Конго
40. Корея
41. Коста-Рика
42. Куба
43. Кувейт
44. Ливан
45. Ливия
46. Македония
47. Мальта
48. Малайзия
49. Марокко
50. Мексика
51. Микронезия
52. Монголия
53. Намибия
54. Науру
55. Нигерия
56. Никарагуа
57. ОАЭ
58. Оман
59. Пакистан
60. Панама
61. Парагвай
62. Перу
63. Румыния
64. Сальвадор
65. Саудовская Аравия
66. Свазиленд
67. Сенегал
68. Сербия
69. Сингапур
70. Сирия
71. Словения
72. Суринам
73. Таиланд
74. Тонга
75. Тринидад и Тобаго
76. Тунис
77. Турция
78. Уругвай
79. Фиджи
80. Филиппины
81. Хорватия
82. Черногория
83. Чили
84. Шри-Ланка
85. Эквадор
86. Ямайка