Содержание

Введение

1. Виды международных торговых организаций

1.1 ЮНКТАД

1.2 ВТО

1.3 ГАТС

1.4 ОПЕК

2. Пробелы в правовом регулировании международной торговли

Заключение

Список литературы

Введение

В общем виде международная торговля является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства. Суверенные государства, как и отдельные лица и регионы страны, могут выиграть за счет специализации на изделиях, которые они могут производить с наибольшей относительной эффективностью, и последующего их обмена на товары, которые они не в состоянии сами эффективно производить. В основе более углубленного изучения вопроса "Почему страны торгуют? " лежат два обстоятельства. Во-первых, экономические ресурсы - природные, человеческие, инвестиционные - распределяются между странами мира крайне не равномерно; страны существенно отличаются по своей обеспеченности экономическими ресурсами. Во-вторых, эффективное производство различных товаров требует различных технологий.

Цель работы – изучить международные организации и определить их роль в регулировании международной торговли.

Задачи работы:

1) изучить виды международных торговых организаций;

2) охарактеризовать пробелы в правовом регулировании международной торговли.

1. Виды международных торговых организаций

1.1 ЮНКТАД

ЮНКТАД — (UNCTAD — United Nations Conference for Trading and Development-Конференция ООН по торговле и развитию) — орган Генеральной ассамблеи ООН, не являющийся международной торговой организацией. Создан в 1964 г. и насчитывает 168 стран-членов. Основные задачи ЮНКТАД — содействие развитию международной торговли, равноправного взаимовыгодного сотрудничества между государствами, выработка разносторонних рекомендаций по функционированию международных экономических отношений. Резолюции, заявления ЮНКТАД имеют рекомендательный характер. Под эгидой ЮНКТАД разрабатываются многосторонние соглашения и конвенции. Высший орган ЮНКТАД — Конференция и Совет по торговле и развитию, в рамках которого работают шесть комитетов.

В ЮНКТАД принят групповой принцип работы: государства-члены разделены на четыре группы по социально-экономическому и географическому принципу. Решения ЮНКТАД облекаются в форму резолюций, заявлений и т.д. и имеют рекомендательный характер. Под эгидой ЮНКТАД разрабатываются многосторонние соглашения и конвенции.

1.2 ВТО

ВТО - Международная организация, регулирующая мировую торговлю[[1]](#footnote-1). Является правопреемником Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Образована в соответствии со специальным Соглашением о создании ВТО, достигнутым в итоге Уругвайского раунда многосторонних переговоров в рамках ГАТТ. Начала функционировать с 1 января 1995 г[[2]](#footnote-2). Основной орган - сессия, проводимая дважды в год. Действует Совет, создаваемый из представителей всех стран-членов, а также Секретариат, штаб-квартира - в Женеве[[3]](#footnote-3). Правовой основой ВТО является ГАТТ в редакции 1994 г., Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Членом ВТО может стать любая страна, принимающая обязательства всего пакета документов, которые являются ее правовой основой (за исключением четырех ранее заключенных соглашений в рамках ГАТТ). В конце 1996 г. членами ВТО стали 130 стран и еще 30 стран выразили заинтересованность вступить[[4]](#footnote-4). РФ подала официальное заявление о принятии в ВТО в декабре 1994 г.

При всем своем масштабном потенциале современная российская экономика может эффективно развиваться лишь при активном взаимодействии с мировым рынком товаров и услуг. Того же требуют проводимые в стране рыночные преобразования. В свою очередь, правила игры на мировом рынке в условиях глобализации определяются ныне странами коллективно, при решающей роли в этом Всемирной торговой организации (ВТО), объединяющей около 150 государств и покрывающей свыше 95% оборота мировой торговли.

Поэтому требуется развернутая и целевая, без политизированной спешки, подготовка России к членству в ВТО без ущерба для экономической безопасности страны с учетом мнений и интересов российского бизнеса.

1.3 ГАТС

ГАТС - Система международных договоров в области торговли всеми видами услуг; способствует активизации прямых иностранных инвестиций. Включает два элемента: общие обязательства типа "прозрачности" правил и законодательной базы в сфере услуг; специальные обязательства, подлежащие разработке, в частности порядок допуска на рынок услуг[[5]](#footnote-5). Соглашение распространяется на четыре вида поставки услуг (предоставление их через границу, перемещение потребителя услуг в страну их производителя, коммерческое присутствие юридического лица - поставщика услуг одной страны на территории другой и временное перемещение за границу физического лица - поставщика услуг) и четыре группы организаций, затрагивающих торговлю услугами (центральных, региональных и местных государственных учреждений, а также организаций, действующих по их поручению). В соглашении сформулированы общие обязательства всех стран - членов ВТО, составляющие основные элементы дисциплины поведения правительств в области торговли услугами. Важнейшим таким обязательством является взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования (при этом оговорено, что на первое время странам предоставляется возможность делать частичные изъятия из этого режима - на срок не более 10 лет). К другим наиболее существенным общим обязательствам относится гласность регулирования (предусматривает публикацию законов, правил, административных распоряжений и международных соглашений, затрагивающих торговлю услугами, и учреждение национальной справочной службы, предоставляющей соответствующую информацию), осуществление регулирования внутреннего рынка на разумной, объективной и справедливой основе, чтобы монопольные поставщики услуг не злоупотребляли своим положением на рынке. Соглашение также содержит специфические обязательства по линии либерализации предоставления национального режима, которые в индивидуальном порядке должна принять каждая страна - член ВТО в том или ином секторе и по каждому виду поставки услуг; перечислены также недопустимые меры по ограничению доступа на рынок по принятым специфическим обязательствам[[6]](#footnote-6).

1.4 ОПЕК

Организация стран-экспортеров нефти - картель, образованный 1960г. некоторыми странами-производителями нефти с целью координации политики нефтедобычи и контроля за мировыми ценами на сырую нефть. ОПЕК устанавливает квоты на объемы производства нефти.

Это добровольная межправительственная экономическая организация, задачей и главной целью которой также является координация и унификация нефтяной политики своих членов – государств.

Стремясь активизировать борьбу против нефтяных монополий, развивающиеся страны-экспортеры жидкого топлива пришли к выводу о необходимости объединить свои силы и противопоставить организации монополий свою собственную. В 1960 году в Багдаде главные поставщики нефти на мировой рынок - Венесуэла, Ирак, Иран, Кувейт и Саудовская Аравия - основали Организацию стран-экспортеров нефти (ОПЕК). ОПЕК был зарегистрирован в Организации Объединенных Наций 6 сентября 1962 года. Устав ОПЕК утвержден на 2-й конференции в Каракасе 15-21 января 1961 года. В 1965 году устав был полностью пересмотрен. Позже также в него вносились многочисленные изменения и дополнения. На долю ОПЕК сейчас приходится около 40% мирового производства нефти. Первоначально штаб квартира ОПЕК находилась в Женеве (Швейцария), но затем перебралась в Вену (Австрия).

Инициатором создания организации была Венесуэла - наиболее развитая из нефтедобывающих стран, которая в течение длительного времени подвергалась эксплуатации нефтяных монополий. Понимание необходимости координации усилий против нефтяных монополий назревало и на Ближнем Востоке. Об этом свидетельствовали ирако-саудовское соглашение о согласовании Нефтяной политики в 1953 году и заседание Лиги арабских стран в 1959 году, посвященное нефтяным проблемам, на котором присутствовали представители Ирана и Венесуэлы.

В сентябре 2005 года Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) отметила 45-летие своего существования. 40-летие ОПЕК в 2000 году было встречено очередным скачком цен на нефть, достигших в результате своих исторических максимумов и напомнивших участникам рынка об "энергетических" кризисах, потрясших индустриальный мир несколько десятилетий назад.

Основными целями создания Организации являются:

Координация и унификация нефтяной политики государств-членов.

Определение наиболее эффективных индивидуальных и коллективных средств защиты их интересов.

Обеспечение стабильности цен на мировых рынках нефти.

Внимание к интересам стран-производителей нефти и необходимости обеспечения:

устойчивых доходов стран-производителей нефти;

эффективного, рентабельного и регулярного снабжения стран-потребителей;

справедливых доходов от инвестиций в нефтяную промышленность;

охраны окружающей среды в интересах нынешних и будущих поколений.

сотрудничество со странами - не членами ОПЕК в целях реализации инициатив по стабилизации мирового рынка нефти.

Структуры ОПЕК проводят комплексные исследования ключевых факторов, оказывающих воздействие на развитие мировых нефтяных рынков, и формируют прогнозы тенденций развития мирового нефтяного рынка.

Несмотря на огромное влияние на нефтяной рынок, ОПЕК производит всего 40% от объемов мировой добычи нефти. Однако страны, входящие в ОПЕК, владеют 77% всех разведанных мировых запасов нефти. Страны, не входящие в ОПЕК, (Канада, Великобритания, Норвегия, Мексика, Китай, Россия и США) добывают около 60% нефти, но при этом их собственные запасы быстро истощаются. В результате в последние десятилетия все острее ощущается необходимость освоения альтернативных источников энергии.

Суммарные запасы нефти стран-членов ОПЕК в настоящее время оцениваются в 1 трлн 265 млрд баррелей, резервы России и других стран СНГ составляют 447 млрд баррелей, Северной Америки - 381 млрд баррелей, а не входящих в ОПЕК развивающихся стран - 282 млрд баррелей.

Механизм регулирования ОПЕК мирового рынка нефти предельно прост. Он заключается в установлении суммарного лимита добычи нефти для стран-членов, корректировки этого лимита с учетом положения дел с ценами на мировом нефтяном рынке, распределения общего лимита между странами-членами и контроля за соблюдением установленных квот.

Разбивка по доле добываемой нефти среди стран-членов картеля представляет собой следующую картину: Саудовская Аравия - 32,4%, Иран - 14,6%, Венесуэла - 11,8%, ОАЭ - 8,7%, Нигерия - 8%, Кувейт - 7,9%, Ливия - 5,3%, Индонезия - 5,1%, Алжир - 3,1%, Ирак - сейчас не квотируется, Катар - 2,5%[[7]](#footnote-7).

2. Пробелы в правовом регулировании международной торговли

За фасадом определенных достижений в области тарифной либерализации скрывались, однако, многие накопившиеся проблемы в сфере международной торговли, которые лишь отчасти могли быть решены или вообще не могли быть решены в рамках ГАТТ-1947, что вызывало в мировом сообществе неудовлетворенность Соглашением. Желание реформировать созданную в определенных исторических условиях и при специфических обстоятельствах систему регулирования международной торговли нарастало. Выявились немалые трудности и недоработки, которые могли быть отнесены как к недостаткам самого ГАТТ, так и к сложностям и противоречиям в развитии мировой торговли и всей сферы мирохозяйственных отношений.

Деятельность в рамках ГАТТ-1947 со временем стала отставать от требований как сравнительно быстро развивавшихся международных экономических отношений, так и от сопутствующего им роста недобросовестной конкуренции на мировом рынке. Хотя деятельность ГАТТ и расширилась в 70-х и 80-х годах и приобрела принципиально новые организационно-правовые формы, она не распространялась на все сферы внешнеторговых связей и не всегда оказывалась достаточно эффективной даже в тех областях, которые подпадали под контроль ГАТТ, не говоря уже о прямых отступлениях, допускавшихся странами-членами, от ранее достигнутых договоренностей в отношении либерализации торговли на отдельных крупных товарных рынках.

Снижение тарифов до очень низкого уровня благодаря усилиям ГАТТ, а также серия спадов в экономике промышленно развитых стран в 70-х и начале 80-х годов, вызванные, в частности, взрывом цен на нефть и ряд других сырьевых товаров, заставили правительства прибегать к новым формам защиты тех секторов экономики своих стран, которым с новой силой стали угрожать иностранные конкуренты. Высокий уровень безработицы и участившиеся случаи закрытия фабрик и заводов и даже исчезновения целых секторов экономики подтолкнули правительства европейских и североамериканских стран к поиску двухсторонних соглашений о разделе рынков со своими конкурентами и заставили их начать гонку субсидий, чтобы удержать свои позиции в торговле рядом товаров, прежде всего сельскохозяйственной продукцией. Особенно это коснулось обострившихся торговых противоречий между США и Японией, США и ЕЭС, Японией и ЕЭС. В моду стали входить соглашения о «добровольном» ограничении экспорта определенных товаров, различные ограничения технического характера.

Хотя ГАТТ с 60-х годов расширило защиту торговых интересов развивающихся стран, тем не менее препятствия на пути их готовых изделий на рынках промышленно развитых стран сохранились и даже усилились, а цены на сырье и продовольственные товары развивающихся стран и особенно соотношение динамики мировых цен на промышленные товары развитых стран и на сырьевые и продовольственные товары развивающихся стран (terms of trade) не устраивали последних, затрудняя их экономическое развитие. Торгово-экономические отношения Север-Юг сохраняли свою напряженность.

Все это, а также недостаточный учет в работе ГАТТ меняющейся расстановки сил в мире и на международных рынках не могло не подрывать доверия к эффективности его работы. Сказывалось на ней и то, что ГАТТ с самого начала было рассчитано на действие между странами с рыночной экономикой, а поэтому СССР и ряд других стран (прежде всего социалистических и с социалистической ориентацией) не принимали в нем участия[[8]](#footnote-8).

В начале 80-х годов стало очевидно, что Генеральное соглашение перестало отражать реальности мировой торговли, как это было в 40-е годы. Это было связано с тем, что мировая торговля превратилась в более сложный механизм, чем 40 лет назад, ее роль в мировом развитии возросла. Мировая экономика развивалась по пути глобализации, международные инвестиции переживали бум, а торговля услугами, которые не были охвачены правилами ГАТТ, оказались в центре повышенного внимания и интереса все большего числа стран, равно как связанная с торговлей охрана интеллектуальной собственности. Более того, оба эти направления все теснее переплетались с торговлей промышленными товарами. В ряде других отраслей система ГАТТ тоже не могла похвастаться своими успехами, например в сельском хозяйстве, где лазейки протекционистской направленности в системе регулирования мировой торговлей использовались все шире теми или иными странами.

Пробелы и недостатки, все чаще выявлявшиеся в системе ГАТТ, побуждали мировое сообщество сначала к модификации и модернизации отдельных разделов Соглашения путем внесения соответствующих дополнений и уточнений, затем к заключению специальных соглашений, в совокупности даже превышавших по объему ГАТТ, в надежде восполнить его пробелы и устранить недостатки в регулировании торговли, но которые, в конце концов, лишь осложнили правовую систему ГАТТ и подорвали ее целостность. Все это в результате привело к необходимости принятия странами-членами ГАТТ решений более радикального характера.

По мере либерализации тарифов в странах-участницах ГАТТ на первый план в области регулирования внешней торговли стали выходить нетарифные средства; многие страны использовали в прямой или завуалированной форме эти средства, чтобы компенсировать снижение пошлин и оградить внутренний рынок от нежелательной иностранной конкуренции. Анализ применения нетарифных средств свидетельствует о том, что особенно большое распространение получили такие средства, протекционистские цели которых сложно доказать, в частности необоснованное обвинение в демпинге, использование технических требований к качеству как барьера против доступа иностранных товаров на внутренний рынок, защитных мер и т.д. Для противодействия применению таких средств при отсутствии других международно-правовых норм было привлечено ГАТТ. Поскольку в основном его тексте нетарифные средства регулирования торговли в принципе запрещались, но одновременно и разрешались в порядке исключения в определенных случаях, потребовалась разработка новых специальных документов, более четко регламентирующих условия применения этих средств, могущих служить и инструментом протекционизма.

В итоге переговоров «Кеннеди-раунд» появился первый такой документ - Соглашение о принципах применения статьи VI ГАТТ.

С помощью этого соглашения страны-члены ГАТТ имели в виду ограничить как недобросовестную коммерческую практику со стороны иностранных поставщиков товаров по заниженным ценам, так и произвол властей, прибегавших к суровым антидемпинговым мерам без достаточных оснований, то есть использовавших указанные меры для создания привилегированного положения отечественным поставщикам конкурирующих товаров. Однако новый документ не дал ожидаемых результатов.

В итоге Токийского раунда была принята уже серия новых соглашений, детализирующих, дополняющих и развивающих ГАТТ. Большинство соглашений было также обращено против завуалированного протекционистского применения нетарифных средств. В частности, появилось второе Соглашение об интерпретации статьи VI ГАТТ (так называемый Антидемпинговый кодекс), взамен первого аналогичного документа, а также Соглашения по техническим барьерам в торговле, таможенной оценке, субсидированию и компенсационным мерам, процедурам лицензирования импорта. Кроме того, были подписаны соглашения по правительственным закупкам (облегчали доступ иностранных поставщиков к таким закупкам), по гражданской авиатехнике (отменяли пошлины на эту продукцию, включая узлы, компоненты и детали), по говядине и молочной продукции (имеют информационно-консультационный характер), чтобы избежать перепроизводства, достичь большей стабильности на рынке и обеспечить минимальные цены экспортерам.

Однако при подведении итогов Токийского раунда выяснилось, что далеко не все члены ГАТТ готовы принять обязательства новой серии соглашений, особенно среди развивающихся стран, интересы которых не были в достаточной степени учтены. Чтобы не обесценить многолетние усилия по разработке этих соглашений, было принято компромиссное решение: новые документы ГАТТ будут добровольными. Ими будут руководствоваться лишь подписавшие их страны (на практике их было от 20 до 40 преимущественно развитых стран в каждом соглашении). Тем самым правовой системе ГАТТ, основанной на балансе прав и обязанностей всех стран-членов, был нанесен определенный ущерб.

Было нарушено единство правовой системы ГАТТ, поскольку она как бы раздваивалась, порождая дискриминацию и практику двойного стандарта. Положения основного текста ГАТТ с дополнениями и уточнениями в приложениях оставались обязательными для всех стран-членов, а ряд новых документов становился обязательным лишь для меньшей части членов ГАТТ, причем некоторые из принятых документов содержали обновленное толкование прежних статей ГАТТ, например. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам касалось статей VI, XVI и XXIII, Соглашение по таможенной оценке - соответственно статьи VII, Антидемпинговый кодекс - статьи VI. Страны-участницы новых соглашений должны были привести национальное внешнеторговое законодательство в соответствие с этими документами, тогда как другие страны не должны были этого делать. Но и это еще не все.

Обновленное национальное законодательство подлежало распространению на все страны-члены ГАТТ, тогда как получаемые преимущества и льготы действовали лишь в отношении сравнительно узкого круга подписавших новые соглашения стран. В итоге система ГАТТ разделила весь мир на три группы стран: участницы ГАТТ; участницы ГАТТ и новых соглашений; не участвующие в ГАТТ страны[[9]](#footnote-9).

Серьезный ущерб был нанесен правовой системе ГАТТ также тем, что большинство развитых стран спустя немногим более десяти лет после подписания Соглашения фактически отказались от либерализации торговли текстильными товарами и «в порядке исключения» пошли по пути навязывания более конкурентоспособным экспортерам текстиля из развивающихся государств жестких количественных ограничений (квот). Хотя эта мера преподносилась ее инициаторами как временная, действие ограничений, начавшись в 60-х годах, продолжается уже свыше трех десятилетий, причем за прошедшее время значительно расширился круг текстильных товаров, на которые распространяются квоты. В итоге торговля текстилем усилиями развитых стран, нарушавших баланс прав и обязанностей членов ГАТТ, была выведена из его системы.

С самого начала функционирования ГАТТ посредством многих исключений и оговорок аграрный сектор международной торговли фактически оказался также за рамками Соглашения. Все попытки стран многих экспортеров продовольствия включить сельскохозяйственные товары в число либерализуемых, за исключением отдельных позиций, терпели неудачу вплоть до Уругвайского раунда. Все большую роль в международной торговле с 80-х годов стали играть услуги (их мировой экспорт в 1998 г. оценивался в 1,2 трлн. долл.) и объекты интеллектуальной собственности. В международной торговле услугами по ряду причин особенно большое распространение получил протекционизм, применявшийся в многообразных формах, а мировой рынок основных объектов интеллектуальной собственности оказался переполнен контрафактными товарами «торговых пиратов». Вместе с тем правовая система ГАТТ не предусматривала до Уругвайского раунда каких-либо мер по либерализации торговли услугами и противодействию многочисленным злоупотреблениям на рынке результатов творческого труда.

Наконец, надо упомянуть и о том, что в последние десятилетия арсенал торгово-политических средств обновился за счет использования неизвестных ранее нетарифных протекционистских инструментов, применявшихся в обход положений ГАТТ. В качестве примера можно сослаться на так называемые «добровольные» ограничения экспорта, навязывавшиеся экономически сильными странами более слабым партнерам.

Так, в соответствии с Соглашениями между Россией и США от 2 сентября 1993 г. и от 30 января 1996 г. для России были установлены односторонние количественные ограничения на коммерческие услуги по космическим запускам спутников на основе российских контрактов с международными клиентами. Ограничения касались типов спутников, количества запусков по периодам времени, а также по ценам, которые не должны быть ниже определенных пределов по сравнению с ценами конкурентов, в том числе из США. Россия уже много лет вынуждена ограничивать строгими квотами производство и экспорт алюминия, причем с установлением минимальных экспортных цен[[10]](#footnote-10).

Такие «добровольные» ограничения экспорта вынуждены брать на себя страны-экспортеры, конечно, под нажимом более сильных конкурентов, располагающих соответствующими рычагами давления, под угрозой перекрытия вообще возможности экспорта посредством прямых импортных запретов (например, под видом антидемпинговых мероприятий, даже если никакого демпинга фактически и не было), под угрозой лишения финансовой помощи и т.п.

Однако на сессиях и в документах ГАТТ подобная практика не рассматривалась и как бы не существовала.

Все перечисленное способствовало тому, что участники ГАТТ все настойчивее стали ставить вопрос о проведении нового раунда ГАТТ для рассмотрения актуальных проблем регулирования различных (особенно новых) аспектов мировой торговли, включая и создание международной организации с соответствующим статусом и функциями.

О необходимости переговоров, которые в дальнейшем получили известность как Уругвайский раунд, впервые заговорили в ноябре 1982 г. на совещании министров государств-членов ГАТТ в Женеве. Хотя министры ставили задачу начать новые крупные переговоры, совещание зашло в тупик по вопросу о торговле сельскохозяйственной продукцией и многими рассматривалось как неудача. На деле же рабочая программа, согласованная министрами, все же заложила основы для переговоров в рамках Уругвайского раунда. Вместе с тем, потребовалась еще трудная четырехлетняя работа для достижения консенсуса по спорным вопросам, прежде чем министры смогли встретиться вновь в сентябре 1986 г. в Пунтадель-Эсте (Уругвай), где и договорились о начале нового раунда ГАТТ, названного Уругвайским. В повестку дня фактически были включены все нерешенные тогда на многосторонней основе вопросы торговой политики, в том числе в качестве приоритетных - о расширении системы регулирования международной торговли по ряду новых направлений (прежде всего о распространении ее на сферу услуг и интеллектуальную собственность). Это был самый обширный мандат на переговоры в рамках ГАТТ из тех, которые когда-либо согласовывались.

При подведении «промежуточных итогов» Уругвайского раунда переговоров в 1996 г. в Монреале, затем, в 1991 г., при составлении первоначального всеобъемлющего проекта Заключительного акта, который содержал несогласованные тексты по многим пунктам повестки дня, и, наконец, во время последующих попыток достигнуть компромисса по этому документу на завершающей стадии переговоров их участники пришли к заключению о необходимости создания полноценной международной торговой организации, которая бы занималась всеми проблемами современной торговли.

В результате более чем семилетней работы в рамках Уругвайского раунда 15 апреля 1994 г. в Марракеше был наконец принят Заключительный акт и подписано Соглашение об учреждении Всемирной торговой организации. К этому Соглашению в пакете прикладываются четыре Приложения:

Несмотря на видимые преимущества системы ВТО по сравнению с ГАТТ-1947 в части как дальнейшего укрепления основ не дискриминируемой между государствами-членами торговли и обеспечения свободы конкуренции, так и большего охвата новых ветвей торгового сотрудничества, нельзя, однако, не отметить, что и через 40 лет после Гаванской конференции и неудачи с созданием Международной торговой организации на базе согласованных тогда параметров, параметры эти не были вполне достигнуты и в 1994 г. Что касается социально значимых проблем в международной торговле прежде всего для стран третьего мира, то за время действия ГАТТ-1947, а теперь и ВТО, они не решены, а пропасть между богатым Севером и бедным Югом не сузилась.

Как бы то ни было, именно комплекс Марракешского пакета документов представляет собой договорную базу современной глобальной по сути правовой системы регулирования международной торговли, ознаменовав кардинальное реформирование системы ГАТТ-1947, но с сохранением и дальнейшим развитием всех ее основ и принципов[[11]](#footnote-11).

Заключение

Фактически ВТД – это товарно-денежные отношения. Они возникают по поводу оборота объектов гражданских прав (далее – объекты или имущество), а именно: вещей, включая деньги и ценные бумаги, иного имущества, включая имущественные права, работ и услуг, охраняемой информации, интеллектуальной собственности. Отдельные из этих объектов изъяты из торгового оборота, на что должно быть прямо указано в законе. К таковым относятся, например, недра, которые являются исключительной собственностью государства и используются в интересах всего народа.

Основополагающие нормы ГК, приведенные в работе, должны ориентировать как участников ВЭД, так и субъектов нормотворческой деятельности в вопросах упорядочения оборота имущества. Но на практике можно столкнуться с любыми уловками, снижающими уровень оборотоспособности имущества.

В стратегической перспективе Россия должна присоединиться к ВТО. Только таким может быть и конечный выбор российского бизнеса в целом. Однако нормы и правила ВТО создают для него принципиально новую организационно-правовую среду функционирования, а это вызывает в стране неоднозначную реакцию.

Список литературы

1. Вельяминов Г.М. Основы международного экономического права. М.: ПРИОР, 2004.
2. Вельяминов Г.М. Порядок урегулирования споров во Всемирной торговой организации / МЖМП. 2005. - № 1.
3. Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И.П. Фаминского. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
4. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. - М.: ИНФРА-М, 2005.
5. Дюмулен И.И. Генеральное соглашение по тарифам и торговле / УБИКИ. - Приложение № 10. – 1997.
6. Маркетинг: Словарь / Азоев Г.Л. и др. М.: Издательский Дом «Дашков», 2005.
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: Издательство ЛАНА», 2005.
8. Современный финансово-кредитный словарь / Под общ. ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского. М.: Издательство «НОРМА», 2002.
1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: Издательство ЛАНА», 2003. С. 556. [↑](#footnote-ref-1)
2. Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И.П. Фаминского. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. С. 394. [↑](#footnote-ref-2)
3. Современный финансово-кредитный словарь / Под общ. ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского. М.: Издательство «НОРМА», 2002. С. 333. [↑](#footnote-ref-3)
4. Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И.П. Фаминского. М.: Юнити, 2000. С. 164. [↑](#footnote-ref-4)
5. Маркетинг: Словарь / Азоев Г.Л. и др. М.: Издательский Дом «Дашков», 2000. С. 136. [↑](#footnote-ref-5)
6. Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И.П. Фаминского. М.: Юнити, 2000. С. 115. [↑](#footnote-ref-6)
7. Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И.П. Фаминского. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. С. 226. [↑](#footnote-ref-7)
8. Вельяминов Г.М. Основы международного экономического права. М.: ПРИОР, 2004. С. 27. [↑](#footnote-ref-8)
9. Дюмулен И.И. Генеральное соглашение по тарифам и торговле / УБИКИ. - Приложение № 10. – 1997. С.166. [↑](#footnote-ref-9)
10. Вельяминов Г.М. Порядок урегулирования споров во Всемирной торговой организации / МЖМП. 2005. - № 1. С. 101. [↑](#footnote-ref-10)
11. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. - М.: ИНФРА-М, 2005. С.22-24. [↑](#footnote-ref-11)