***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.[[1]](#footnote-1)1

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;
  + защищать интерес национальных производителей и потребителей;
  + способствовать улучшению структуры экспорта,
  + 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.

1.1. Торговая политика: либерализм и протекционизм

В зависимости от масштабов вмешательства государства в международную

торговлю различают протекционистскую торговую политику и политику свободной торговли.

Свобода торговли (free trade) — политика минимального государственного

вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

Протекционизм (protectionism) — государственная политика защиты

внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Дилемма, что лучше — протекционизм, который дает возможность

развиваться национальной промышленности, или свобода торговли, которая

позволяет напрямую сравнивать национальные издержки производства с

международными, — предмет многовекового спора среди экономистов и

политиков. В различные периоды истории внешнеторговая практика склонялась то в одну, то в другую сторону, никогда, правда, не принимая ни одну из экстремальных форм. В 50-60-е годы для международной экономики был характерен отход от протекционизма в сторону большей либерализации и свободы внешней торговли. С начала 70-х годов проявилась обратная тенденция — страны стали отгораживаться друг от друга все более изощренными тарифными и особенно нетарифными барьерами, защищая свой внутренний рынок от иностранной конкуренции.

Правда, при этом современный протекционизм концентрируется в

относительно узких областях. В отношениях развитых стран между собой — это области сельского хозяйства, текстиля, одежды и стали. В торговле развитых стран с развивающимися — это экспорт промышленных товаров развивающимися странами. В торговле развивающихся стран между собой — это товары традиционного экспорта.

Развитие протекционистских тенденций позволяет выделить несколько форм протекционизма:

• селективный протекционизм — направлен против отдельных стран или

отдельных товаров;

• отраслевой протекционизм — защищает определенные отрасли, прежде всего сельское хозяйство, в рамках аграрного протекционизма;

• коллективный протекционизм — проводится объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;

• скрытый протекционизм — осуществляется методами внутренней экономической политики.

1.2. Инструменты торговой политики

В рамках торговой политики тесно переплетаются экономические,

политические, административные, организационные, правовые и иные вопросы.

Международная экономика изучает преимущественно экономические предпосылки и

последствия осуществления мер торговой политики, оставляя правовые,

организационные вопросы на рассмотрение специализированных отраслей науки,

таких как международное торговое право, международный маркетинг и пр.

Инструменты государственного регулирования международной торговли по

своему характеру делятся на тарифные — те, что основаны на использовании

таможенного тарифа, и нетарифные - все прочие методы. Нетарифные методы

регулирования подразделяются на количественные методы и методы скрытого

протекционизма. Отдельные инструменты торговой политики чаще применяются

при необходимости либо ограничить импорт, либо форсировать экспорт.

Основная задача государства в области международной торговли - помочь

экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары

более конкурентными на международном рынке, и ограничить импорт, сделав

иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Поэтому

часть методов государственного регулирования направлена на защиту

внутреннего рынка от иностранной конкуренции и поэтому относится прежде

всего к импорту. Другая часть методов имеет своей задачей форсирование

экспорта.

1.2.1 Тарифные методы регулирования международной торговли

В зависимости от того, какая сторона торговой политики считается

важной, существует несколько дополняющих друг друга определений таможенного тарифа.

Таможенный тариф (custom tariff) в зависимости от контекста может

определяться как:

• инструмент торговой политики и государственного регулирования

внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;

• свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым

через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной

номенклатурой внешнеэкономической деятельности;

• конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе

или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. В этом

случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины.

В отдельных странах таможенная территория может не совпадать с

географической территорией. Под товаром обычно понимается любое имущество, перемещаемое через границу, включая, например, такое специфическое, как электроэнергия.

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,

поскольку с их помощью государство ограждает местных производителей от

нежелательной иностранной конкуренции;

• балансировочную, которая относится к экспортным пошлинам,

установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров,

внутренние цены на которые по тем или, иным причинам ниже мировых.

Классификации таможенных пошлин.

По способу взимания:

• адвалорные — начисляются в процентах к таможенной стоимости

облагаемых товаров (например, 20% от таможенной стоимости);

• специфические — начисляются в установленном размере за единицу

облагаемого товара (например, 10 долл. за 1г);

• комбинированные — сочетают оба названных вида таможенного обложения (например, 20% от таможенной стоимости, но не более 10 долл. за 1г).

По объекту обложения:

• импортные — пошлины, которые накладываются на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны. Являются преобладающей формой пошлин, применяемой всеми странами мира для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции;

• экспортные — пошлины, которые накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства. Применяются крайне редко отдельными странами, обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары, и имеют целью сократить экспорт и пополнить бюджет;

• транзитные — пошлины, которые накладываются на товары, перевозимые

транзитом через территорию данной страны. Встречаются крайне редко и

используются преимущественно как средство торговой войны.

По характеру:

• сезонные — пошлины, которые применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной. Обычно срок их действия не может превышать нескольких месяцев в год, и на этот период действие обычного таможенного тарифа по этим товарам приостанавливается;

• антидемпинговые — пошлины, которые применяются в случае ввоза на

территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в

экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным

производителям подобных товаров либо препятствует организации и расширению национального производства таких товаров;

• компенсационные — пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при

производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их

импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.

1.2.2. Нетарифные методы регулирования международной торговли

Зачастую перед правительством возникает альтернатива: какой инструмент

торговой политики — тарифный или нетарифный — использовать в конкретной ситуации. Нередко предпочтение отдается нетарифным методам, поскольку политически они считаются более приемлемыми, ибо не являются, в отличие от тарифов, дополнительным налоговым бременем для населения. Кроме того, нетарифные меры в известном смысле более удобны в достижении искомого результата. Например, куда проще ограничить импорт стали до 3 млн. т путем введения количественного ограничения импорта в размере 3 млн. т, чем высчитывать ту ставку импортного тарифа, которая позволит снизить импорт до желаемой величины. Наконец, нетарифные ограничения почти не регулируются международными соглашениями, и, используя их в своей торговой политике, правительства чувствуют себя свободнее, чем при введении тарифных ограничений, которые регулируются Всемирной торговой организацией (ВТО).

В большинстве случаев использование нетарифных методов, особенно

интенсивных количественных, наряду даже с относительно либеральным

таможенным режимом приводит к более ограничительному характеру

государственной торговой политики в целом.

Количественные ограничения (quantative restrictions)— административная

форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота,

определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Квотирование/Контингентирование.

Наиболее распространенной формой количественных ограничений является

квота или контингент. Два этих понятия имеют практически одно и то же

значение с той разницей, что понятие контингента иногда используется для

обозначения квот сезонного характера.

Квота (quota) — количественная нетарифная мера ограничения экспорта

или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

По направленности их действия квоты разделяются на:

• экспортные — вводятся либо в соответствии с международными

стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте определенного товара (экспорт нефти из стран ОПЕК), либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке (экспорт нефти из России и сахара с Украины в начале 90-х гг.);

• импортные — вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств.

По охвату квоты делятся на:

• глобальные — устанавливаются на импорт или экспорт определенного

товара на определенный период времени вне зависимости от того, из какой

страны он импортируется или в какую страну он экспортируется. Смысл таких

квот обычно заключается в обеспечении необходимого уровня внутреннего

потребления, и объем их вычисляется как разность внутреннего производства и

потребления товара;

• индивидуальные — установленная в рамках глобальной квоты квота

каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар. Такие квоты

устанавливаются обычно на основе двусторонних соглашений, которые дают

основные преимущества в экспорте или импорте товара тем странам, с которыми имеются тесные взаимные политические, экономические и иные интересы. Чаще всего индивидуальные квоты (контингента) бывают сезонными, то есть вводятся на определенный период времени, когда внутренний рынок наиболее нуждается в государственной защите. Обычно это осенние месяцы, когда происходит реализация сельскохозяйственной продукции нового урожая.

Лицензирование.

Тесно связан с квотированием другой вид государственного регулирования

внешнеэкономической деятельности, называемый лицензированием.

Лицензирование (licensing) — регулирование внешнеэкономической

деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на

экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный

промежуток времени.

Лицензирование может являться составной частью процесса квотирования

или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования. В первом случае лицензия является лишь документом, подтверждающим право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты; во втором — приобретает ряд конкретных форм:

• разовая лицензия — письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз

или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление

одной внешнеторговой сделки;

• генеральная лицензия — разрешение на ввоз или вывоз того или иного

товара в течение года без ограничений количества сделок;

• глобальная лицензия — разрешение ввезти или вывезти данный товар в

любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения

количества или стоимости;

• автоматическая лицензия — разрешение, выдаваемое немедленно после

получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть

отклонена государственным органом.

Лицензирование используется многими странами мира, прежде всего

развивающимися, для целей государственного регулирования импорта. Развитые страны чаще всего используют лицензии как документ, подтверждающий право импортера на ввоз товара в рамках установленной квоты.

«Добровольные» ограничения экспорта.

Количественное ограничение импорта в страну может быть достигнуто не

только за счет действий ее правительства по введению импортного тарифа или

импортных квот, но и в результате мер, принятых правительством

экспортирующей страны в рамках так называемых «добровольных» ограничений экспорта. «Добровольное» ограничение экспорта вводится правительством обычно под политическим давлением более крупной импортирующей страны, которая угрожает применением односторонних ограничительных мер на импорт в случае отказа «добровольно» ограничить экспорт, который наносит ущерб ее местным производителям.

«Добровольное» ограничение экспорта (voluntary export restraint — VER)

— количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного

из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять

объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

1.2.3. Скрытые методы торговой политики

Наряду с количественными методами существенную роль среди нетарифных методов торговой политики играют методы скрытого протекционизма, представляющие собой разнообразные барьеры не таможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти.

Виды скрытого протекционизма.

По некоторым оценкам, существует несколько сотен видов скрытого

протекционизма, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. В их числе:

• Технические барьеры — скрытые методы торговой политики, возникающие в силу того, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа. Наиболее распространенные барьеры технического характера — требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, включая проведение мероприятий по охране окружающей среды, о соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей и многие другие. Например, правительство Франции, чтобы ограничить импорт японских видеокассет, решило пропускать все их партии через одну тесную таможню в небольшом городке Пуатье, что не позволяло быстро провозить в страну большие партии. Товары, импортируемые в США, должны быть маркированы на английском языке четкими, не стираемыми и не смываемыми до момента продажи надписями.

Технические барьеры далеко не всегда являются только методом

протекционизма. Во многих случаях их введение продиктовано не столько

желанием оградить внутренний рынок, сколько заботой о защите населения.

• Внутренние налоги и сборы (domestic taxws and charges) — скрытые

методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены

импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на

внутреннем рынке. Могут вводиться как центральными, так и местными органами государственной власти. Налоги, накладываемые в основном на импортные товары, весьма разнообразны и могут быть прямыми (налог на добавленную стоимость, акцизный налог, налог на продажу) или косвенными (сборы за таможенное оформление, регистрацию и выполнение других формальностей, портовые сборы). Внутренние налоги и сборы играют дискриминационную роль только в том случае, если они накладываются только на импортные товары, при том что товары местных производителей налогообложению не подлежат. Если же правила внутреннего налогообложения одинаковы как для национальных товаров, так и для импортных, то такая политика может рассматриваться как политика

создания равных стартовых условий для конкуренции в цене и качестве. Во

многих случаях внутренние налоги превышают по стоимости размер импортной пошлины и, более того, их ставка может изменяться в зависимости от внутренней конъюнктуры местного рынка.

• Политика в рамках государственных закупок (state procurements) —

скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных. Наиболее типичным объяснением такой политики являются требования национальной безопасности. Например, американское правительство по закону 1933 года, получившему название «Акт "Покупай американское"», платило на 12% больше, а для оборонных товаров — на 50% больше американским поставщикам по сравнению с иностранными.

• Требование о содержании местных компонентов (local content

requirement) — скрытый метод торговой политики государства, законодательно

устанавливающего долю конечного продукта, которая должна быть произведена

национальными производителями, если такой продукт предназначается для

продажи на внутреннем рынке. Обычно требование о содержании местных

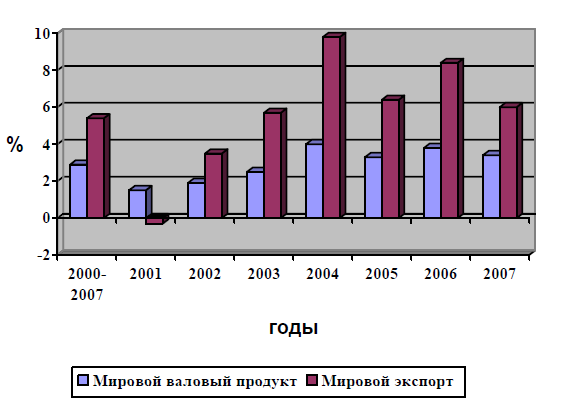
компонентов используется развивающимися странами в рамках политики

импортозамещения, которая предполагает создание и наращивание национальной базы производства импортируемых товаров, с тем чтобы в дальнейшем отказаться от их импорта. Правительства развитых стран используют требование о содержании местных компонентов, чтобы избежать перемещения производства в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и сохранить тем самым уровень занятости.

1.3.ОЦЕНКА РОЛИ СТРАН-ЧЛЕНОВ ВТО В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Международная торговля опосредует большинство видов международного сотрудничества. Для любой страны роль внешней торговли трудно переоценить. Практически каждое государство,претендующее на создание эффективной торговой системы и равноправное участие в мировой торговле, стремится стать членом ВТО. Международная торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную зависимость.

Темпы роста мировой торговли в 2007 замедлилась из-за ослабления спроса со стороны развитых экономик. Перестройки в обменных курсах и колебания цен на предметы потребления, типа нефти и газа, внесли неустойчивость на глобальные рынки. Темп роста мирового экспорта товаров в 2007 снизился до 6% в реальном исчислении при темпах роста мирового валового продукта 3,4%.

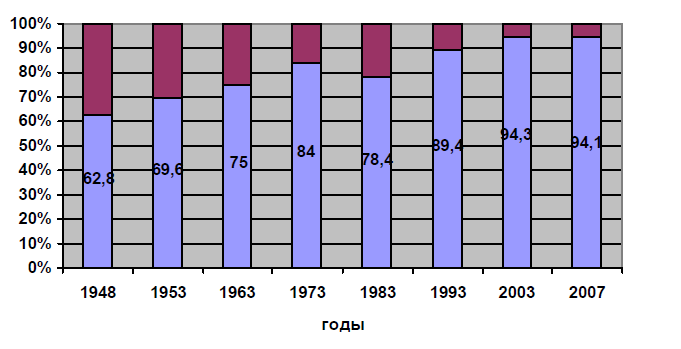


**Рис.1. Рост мирового валового продукта и мирового экспорта,2000-2007 гг.**

Замедление темпов роста мирового экспорта с 8,5% в 2006 произошло вследствие уменьшения спроса на импорт, главным образом, со стороны Соединенных Штатов, но также Европы и Японии.

Темпы роста оставались высокими в большинстве развивающихся стран. Такие регионы как Африка, Ближний Восток, СНГ, развивающаяся Азию, Южная и Центральная Америка показали устойчивый рост своих экономик в 2007 г. В то время как более высокие товарные цены помогли улучшить финансовую ситуацию в некоторых странах, рост цен на энергоносители и продовольствие увеличили инфляционное давление во всем мире.

В течение 2000-2007 гг., экспорт в среднем увеличивался на 2,7 процентных пункта быстрее, чем реальный внутренний продукт. Исключением был 2001 г., когда торговля незначительно снизилась из-за террористических актов.



**Рис.2.Динамика доли стран-членов ГАТТ/ВТО в мировом товарном экспорте**

Торговля готовыми продуктами растет быстрее, чем торговля сельскохозяйственными товарами, топливом и продукцией добывающих отраслей. Экспорт готовых изделий увеличился на 7,5 процентов за 2007, оставляя за собой лидерство по отношению к продукции сельского хозяйства и топлива и добывающих отраслей, которые увеличились на 5% и 3%, соответственно.

Уменьшение роста обмена готовыми изделия от 10-процентного уровня, достигнутого в 2006, происходило частично вследствие замедления экономического развития в главных импортирующих экономиках.

Азиатский экспорт готовых изделий, увеличился на 13,5%, в то время как житель Северной Америки и европеец увеличили экспорт только на 4,5%, соответственно на 4 цента.

Европа, экспорт сельскохозяйственных изделия из которой составляет 46% мирового, увеличила его на 19%. Азия, второй по величине поставщик с долей 19%, увеличила экспорт сельскохозяйственных изделий до 20%. Экспорт из Северной Америки, третий по величине поставщик, повысился на 17%. Ее доля в мировой торговле уменьшилась с 21% в 2000г. до 16% в 2007г., в среднем экспортный рост в течение этого периода ниже мирового (6% против 11% мирового). Южная и Центральная Америка зарегистрировали самый высокий темп роста с 2000 года – 23,4%.

Цены на топливо и продукцию добывающих отраслей увеличились на 11% в 2007г. Как результат, цена мирового экспорта повысилась на 15%, самый низкий показатель с 2003 г. Рост был замедлен во всех регионах кроме СНГ, которое увеличило экспорт на 19 процентов.

Повышение цен на полезные ископаемые и цветные металлы (с 56% в 2006 г. к 17,5% в 2007) затронуло особенно экспорт добывающих отраслей Южной и Центральной Америки (рост уменьшился с 55% в 2006 до 20% в 2007г.). Топливный экспорт с Ближнего Востока в Азию, которая является его самым важным торговым партнером (65% общего экспорта), увеличился на 13% по сравнению с 28% в предыдущем году. Однако, спрос со стороны Китая и Индии оставался высоким, и увеличил импорт на 26%.

Приблизительно с 7%-ным увеличением в средних ценах в 2007 г. и непрерывном расширением объемов торговли, цена мировой экспорта готовых изделий повысилась на 15%. Европа увеличила свой экспорт на 16,3%, что приближено к показателям 2005 и 2006 гг. Азия поддержала почти тот же самый уровень роста как в 2006 г. (15,7%). Северная Америка зарегистрировала самый низкий рост (8,5%). СНГ стало лидером в росте экспорта готовых изделий. Импорт готовых изделий в СНГ рос в среднем ежегодно на 30% с 2000 до 2007 г. В результате, 3,6% европейского экспорта готовых изделий (удвоился уровень 2000 г.) теперь идет в СНГ, в то время как азиатский экспорт в СНГ достиг ежегодного среднего показателя 43% за тот же период . Внутрирегиональная торговля составляет более высокую долю мировой торговли чем 234 торговля между регионами.

Торговля коммерческими услугами в 2007 году была сконцентрирована в Северной Америке, Азии и Европе (соответственно 15, 29 и 50% общей коммерческой торговли услугами). Торговля в пределах Европейского Союза составляла более четверти мировой торговли.

Однако рыночная доля этих регионов либо не менялась, либо уменьшалась (в случае Северной Америки) в последние годы, в то время как другие регионы - преимущественно СНГ, Африка и Ближний Восток – имели увеличение доли. В СНГ произошло увеличение доли на 75% с 2000 г. Это происходит главным образом вследствие торговли России и Украины, а также импорта в Казахстан, который стал вторым наибольшим импортером коммерческих услуг в СНГ после России.

Поставщики услуг иногда решают установить коммерческое присутствие в другой стране, чтобы предоставлять специфические услуги. Прямые иностранные инвестиции в активы предприятий в секторе услуг составляют около 50-55% от общего количества прямых иностранных инвестиции.

Система ВТО уравнивает шансы всех членов, предоставляя право голоса небольшим странам, ограничивая, таким образом, возможности экономического диктата более крупных государств, что было бы неизбежно при двусторонних переговорах. Торговая система ВТО помогает беспрепятственному осуществлению торговли и обеспечивает страны конструктивным и справедливым механизмом для разрешения споров по торговым вопросам, тем самым укрепляя международную стабильность и сотрудничество.

**2. Анализ внешнеторговой политики ЕС, Японии и США**

Развитые страны сегодня возглавляют процесс либерализации международной торговли, и в то же время извлекают из него наибольшие выгоды. В течение всех восьми раундов переговоров ГАТТ вопрос о сокраще­нии тарифов был одним из основных. На момент создания соглашения в конце 40-х гг. его средний уровень составлял около 40 %. В итоге работы шестого «Кеннеди раунда» (1964-1967 гг.) таможенные тарифы были снижены в среднем на 35 %. Во время «Токио раунда» (1973-1979 гг.) — на 33 % на промышленные товары. В результате этого сокращения в промышленно развитых странах тариф на готовую продукцию составил 4,7%. Во время «Уругвайского раунда» (1986-1993 гг.) установлена цель сокра­щения тарифов на 30 %. Во время нового раунда торговых переговоров в Дохе, начатом в 2001 г., были намечены цели дальнейшей либерализации торговли и отмены государственного субсидирования. Так, к примеру, с учетом тарифов и тарифного эквивалента внутренних субсидий уровень защиты сельского хозяйства составляет приблизительно в США 20%, ЕС- 50% и Японии – 80%.[[2]](#footnote-2)1

Несмотря на снижение таможенных тарифов, роль их в регулировании внешнеэкономической деятельности различных стран остается значитель­ной.

В выработке международных норм торговой политики развитые страны последовательно исходят из своих интересов, а не из отвлеченных принципов, хотя постоянно на них ссылаются[[3]](#footnote-3)2. Если им невыгодно либерализовать рынок какой-либо, например, трудоемкой 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%).

*Таблица 2.1*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ведущие экспортеры/импортеры товаров в мировой торговле[[4]](#footnote-4)1**  **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 |

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

**2.1.Торговая политика США**

США – крупнейший в мире экспортёр товаров (13% мирового экспорта) и услуг (18% мирового экспорта). Экспорта США составляет 12% мирового объёма экспорта в 2004 г.(795 млрд. долл.), импорт составляет 20.7% (1.276 трлн. долл.) от мирового объема импорта[[5]](#footnote-5)1. 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 протяжениизначительной 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.[[6]](#footnote-6)2

В переговорном процессе по усовершенствованию правил ВТО США продолжают занимать весьма решительную позицию по всем приоритетным направлениям, включая либерализацию торговли сельхозпродукцией, промышленными товарами и услугами. В частности, американцы активно продвигают обнародованную ими еще в конце 2002 г. инициативу о существенном сокращении всех тарифов на потребительские и промышленные товары с перспективой их полного устранения к 2015 г.

*Таблица 2.2*

**Экспорт, импорт, торговый баланс США по регионам[[7]](#footnote-7)1 (млн. долл.)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Регионы** | **Июнь 2004** | | | **Июнь 2005** | | |
| 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 |

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 о свободной торговле с пятью странами Центральной Америки - КАФТА (Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас и Никарагуа), а также с присоединившейся позже к КАФТА 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).

Продолжается работа по продлению и оптимизации различных преференциальных программ США, механизм действия которых позволяет эффективно открывать рынки стран-бенефициариев подобных программ для американского экспорта. Президент Буш подписал закон о продлении срока действия т.н. "Закона о содействии Африканскому развитию", предусматривающего предоставление торговых преференций для 37 государств Африки к югу от Сахары[[8]](#footnote-8)1.

Вступление в силу 1 января 1994 г. соглашения между США, Канадой и Мексикой о НАФТА (Североамериканской зоны свободной торговли) означало создание в Западном полушарии регионального интеграционного объединения мирового значения, способного стать важным фактором изменения соотношения позиций в глобальном контексте между основными полюсами экономической силы и политического влияния.

Создание Межамериканской зоны свободной торговли (МАЗСТ) является одним из важных элементов внешнеэкономической стратегии США.

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%.[[9]](#footnote-9)3 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.

Импорт некоторых сельскохозяйственных товаров в США в пределах тарифных квот осуществляется по достаточно низким ставкам, а за их пределами – по значительно более высоким. Согласно информации Комитета по сельскому хозяйству ВТО, таможенные тарифы на импорт в США в пределах квот составляют (%): для сахара –2, молочных изделий – 11, мясопродуктов – 5. В то же время за пределами квот тарифы на импорт тех же товаров достигают 129, 70 и 26% соответственно.

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[[10]](#footnote-10)5. 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 экологические 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.

Закон «покупай американское», одобренный в 1933 г., является важнейшей государственной преференций в отношении правительственных закупок. Ряд его положений весьма дискриминационен для поставщиков товаров и услуг из других стран. Некоторым государственным учреждениям прямо запрещено закупать товары и услуги за границей. Федеральные ведомства могут приобретать необработанные товары только американского производства, а продукцию обрабатывающей промышленности – только при условии, что «национальное содержание» в ней превышает 50% по стоимости. Этот закон затрагивает государственные контракты общей стоимостью до 35 млрд. долл. в 2005 г.[[11]](#footnote-11)2

Для ограничения импорта широко применяется налоговое законодательство. В частности, США налагают ряд налогов на продажи автомобилей, которые существенно удорожают стоимость импортируемых автомобилей. 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.

В ряде штатов действуют программы стимулирования иностранных инвестиций с помощью налоговых льгот. Автомобильная отрасль одна из немногих в США, где иностранным компаниям были созданы значительные стимулы под флагом создания новых рабочих мест. Так, компании Mercedes были предоставлены налоговые льготы в размере 300 млн. долл. и прямые субсидии на сумму 253 млн. долл.[[12]](#footnote-12)3 Кроме того, администрация следит за сохранением на определенном уровне доли американской добавленной стоимости в продукции этой отрасли. Президент США может регулировать иностранные инвестиции в определенных пределах и при определенных обстоятельствах, включающих интересы национальной безопасности.

Американские законы ограничивают доступ иностранного капитала в ряд «чувствительных» отраслей хозяйства. Иностранная собственность и контроль над атомными электростанциями запрещены. Переводимые за границу проценты, дивиденды облагаются «удерживаемым налогом» в размере 30%, если иное не оговорено в двусторонних соглашениях об устранении двойного налогообложения.

Размер льгот для американских экспортеров, среди которых Boeing, Microsoft, Motorola, Procter & Gamble, Mars и Nike оценивается в 2.5-5 млрд. долл. ежегодно. В соответствии с решением ВТО европейцы получили право ввести пошлины в размере до 100% на обширный список товаров стоимостью порядка 4 млрд. долл[[13]](#footnote-13)4.

С 1980 г. в составе министерства торговли действует международная торговая администрация по вопросам координирования торговой политики и разработке мероприятий по защите американской промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг от «несправедливой конкуренции», на цели которой ежегодно выделяется до 345 млн. долл.

Для защиты наукоемких отраслей федеральное правительство принимает на себя значительную часть расходов на НИОКР, на эти цели ассигновано 112 млрд. долл. в 2003. г.[[14]](#footnote-14)5

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. Так, шесть фирм американского кино практически поделили мировой кинорынок. В то же время сами американцы пускают к себе лишь около 2% чужих картин.

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. Стремительно развивается электронная торговля. 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.

Промышленность США стала мировым лидером по производству ряда видов стальной продукции. Общая сумма государственных гарантий по кредитам компаниям черной металлургии, предоставленных в рамках Закона о чрезвычайной программе гарантирования займов для сталелитейной и нефтегазовой промышленности, составляет 1 млрд. долл. В 18 штатах действуют многочисленные программы поддержки предприятий черной металлургии. Многие предприятия получили «подъемные» на развертывание производства, суммы колеблются от 120 до 250 млн. долл.[[15]](#footnote-15)6

**И**мпорт рекламных услуг превышает 1 млрд. долл. в год.[[16]](#footnote-16)2 Регулирование рекламного бизнеса в США имеет также замаскированную цель ограничить спрос на некоторые товары импортного производства. Комиссия осуществляет надзор, целью которого является не допустить незаконное использование марки «сделано в США», также таможенная служба контролирует правильность использования других марок и требует, чтобы все товары иностранного происхождения были маркированы с указанием страны производства.

**2.2 Торговая политика ЕС**

На ЕС сегодня приходится 20% мирового экспорта и импорта. Свободная торговля между странами-членами лежала в основе зарождения ЕС почти 50 лет назад и вызвала рост благосостояния всех его государств. Поэтому Союз возглавляет движение по либерализации мировой торговли в интересах как богатых, так и бедных стран.

Общая торговая политика ЕС работает на двух уровнях. Во-первых, в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) Европейский Союз активно участвует в установлении правил многосторонней системы мировой торговли. Во-вторых, ЕС заключает двусторонние торговые соглашения со странами или региональными группами стран.

ЕС предусматривает отказ от импортных и экспортных таможенных пошлин и любых сборов между странами-членами, а также введение единого таможенного тарифа в отношениях с третьими странами. Автономные ставки пошлин, являющиеся максимальными и применяются в отношении тех стран, с которыми не существует на договорной основе режим РНБ или преференциальный, составляют от 4 до 25%, хотя обложение автотранспортных средств достигает 29%, сахара-80%, табачных изделий – 180%.[[17]](#footnote-17)3 Конвенционные ставки применяются к государствам-членам ВТО, а также к тем, с которыми заключили соглашение о предоставлении РНБ. Среднеарифметический уровень этих ставок на продовольственную и сельскохозяйственную продукцию составляет 10.3%. Для остальных товаров средний уровень ставки составляет 4.2%.[[18]](#footnote-18)4

В 1971 г. ЕС стал первым, кто осуществил Общую систему преференций на практике. Система преференций ЕС распространяется на большинство промышленных товаров, а также на ряд сельскохозяйственных товаров, прошедших определенную степень переработки. Товары, в отношении которых применяется ОСП, разделяются на четыре группы, в зависимости от чувствительности их импорта для рынка ЕС и степени влияния на соответствующий сектор экономики. В зависимости от принадлежности товара к одной из этих групп, определяются и тарифные преференции: 15% - для очень чувствительных товаров, (оплате подлежит 85% ставки пошлины РНБ), 30% - для чувствительных товаров (70% ставки РНБ), 65% - для получувствительных товаров (35% ставки РНБ), с нечувствительных товаров пошлина не взимается[[19]](#footnote-19)5.

ОСП ЕС распространяется на все развивающиеся страны и некоторые страны на стадии перехода к рыночной экономике.

Прочное место в арсенале средств защиты занимает государственное субсидирование и стимулирование экспорта. В частности, в ряде ЕС государство издавна оказывает помощь судостроительной промышленности. Допускается дискриминация поставщиков для госзакупок в области водоснабжения, транспорта, энергетики и телекоммуникационных услуг, в продукции которых компонентов, произведенных в ЕС, менее 50%. Но формально закрытым остался только рынок госзакупок телекоммуникационного оборудования. Тем не менее, в ряде государств сохраняется очевидное предпочтение своих фирм, или, в крайнем случае, фирм из других стран ЕС.[[20]](#footnote-20)1

В Евросоюзе поддержка сельского хозяйства получила приоритетное внимание, на эти цели направляется основная часть его бюджета (порядка 300 млрд. долл. в год[[21]](#footnote-21)2). Крупнейшим получателем субсидий является Франция, выступающая серьезным конкурентом Латинской Америки на мировом аграрном рынке.

Недостаточная гармонизация национальных законодательств позволяет отдельным странам ЕС весьма эффективно защищать свои рынки от иностранных, особенно американских конкурентов. Так, американские фармацевтические компании, как и компании из других третьих стран, испытывают трудности на рынке ЕС из-за контроля национальных правительств над ценами, объемом продаж и условиями доступа на рынок. В результате стоимость одних и тех же лекарств различается по странам. Как следствие, торговые посредники наживаются, нанося ущерб фармацевтическим компаниям, у которых сокращается возможность возмещать расходы на НИОКР.

Весьма действенны и широко распространены в странах ЕС протекционистские меры, опирающиеся на стандарты, процедуры тестирования и сертификации, требования к маркировке и упаковке продукции, а также к этикеткам и ярлыкам. Часто эти меры особенно эффективны в отношении продукции высокотехнологичных отраслей – электроники, телекоммуникационного оборудования, биотехнологии.

В ЕС приняты директивы об обязательной пригодности электрических и электронных приборов к утилизации, о запрете применения в них некоторых материалов (свинца, кадмия и т.д.). Ряд стран (Финляндия, Швеция) уже ввели запреты на ввоз холодильников, содержащих вещества, разрушающие озоновый слой, что коснулось экспортеров из США.

В 1989 г. ЕС принял директиву, согласно которой большая часть телевизионного времени резервировалась за европейскими программами. Во Франции, например, на европейские программы должно приходиться не менее 60% общего времени трансляции, а на французские – не менее 40%.

В отдельных странах ЕС наблюдаются случаи ущемления прав компаний из третьих стран на рынке телекоммуникационных услуг, несмотря на соглашение в рамках ВТО об открытости национальных режимов для операторов из третьих стран. Так, France Telecom отказывается подписывать соглашения с новыми операторами, не имеющих лицензии, в то же время для получения лицензии нужна содержащаяся в этих соглашениях информация. В Германии стоимость получения лицензии в несколько раз выше, чем в любой другой стране.

Торговые отношения ЕС с третьими странами довольно противоречивы и нередко порождают споры и взаимные обвинения в протекционизме. Так в ответ на одностороннее решение США увеличить тарифы на импорт стали до 30% Еврокомиссия в марте 2002 г. установила пошлины в размере от 15 до 26% на ввоз 15 видов стали для защиты рынка от наплыва импорта китайской и южнокорейской стали.

Тем не менее, время ожесточенных торговых войн проходит и самыми распространенными способами урегулирования споров становятся двусторонние переговоры и выработка соглашений в рамках ВТО. Случаи открытого принятия ответных мер пртекционисткого характера встречаются все реже. **2.3 Торговая политика Японии**

В настоящее время Япония является членом таких торговых блоков как АТЭС и ВАЭГ (англ. OPEC и EAEC), также организаций ВТО, МВФ и т.д. Объем экспорта составляет 538.8 млрд. долл., импорта – 401.8 млрд. долл., или 7% и 5.5% мирового объема экспорта и импорта,[[22]](#footnote-22)1 кроме того, Японии принадлежит лидерство на основных мировых рынках продукции микроэлектроники.

*Таблица 2.3*

Внешнеторговый оборот Японии[[23]](#footnote-23)2 (млрд. долл.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1990 | 1995 | 2000 | 2004 |
| Торговый баланс | 100.53 | 123.45 | 125.63 | 137 |
| Экспорт | 406.88 | 402.6 | 495.26 | 538.8 |
| Импорт | 306.35 | 279.15 | 369.62 | 401.8 |

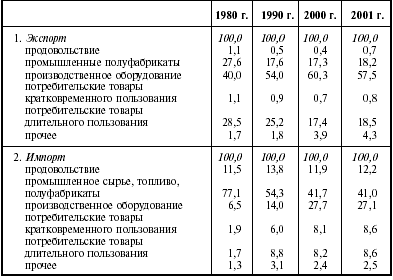
В отличие от США и ЕС, Япония имеет положительный торговый баланс, что обеспечивает реальный прирост ВВП, обеспеченного внешним спросом.

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[[24]](#footnote-24)1.

*Таблица 2.4*

Товарный состав внешней торговли Японии, %[[25]](#footnote-25)2



Как показывает товарная структура внешней торговли, в экспорте преобладает продукция готовых промышленных изделий, в первую очередь продукции машиностроения, которая и в импорте занимает более трети.

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 (6 позиций, в том числе бананы, апельсины, грейпфруты и виноград). Есть список тарифных преференций – сниженных ставок (от нуля до 80% общих тарифов), по которым облагается импорт из наиболее бедных развивающихся стран.

*Таблица 2.5*

**Структура внешней торговли Японии по регионам в 2004 г. (млрд. долл.)[[26]](#footnote-26)1**

|  |  |
| --- | --- |
| Торговый баланс | 10.186 (3.1%) |
| ЕС | 2.681 (23%) |
| США | 6.587 (-13.7%) |
| Китай | -2.096 (-23.7%) |
| Азия | 5.592 (37%) |

Импорт в Японии всегда был предметом пристального внимания правительственных органов и объектом довольно жесткого государственного регулирования. Сохранение импортного контроля во многом объяснялось не только практически полной зависимостью экономики страны от ввоза сырья и материалов, но и стремлением направлять структурные преобразования в промышленности в нужное русло. Нынешний уровень развития японской экономики позволяет стране проводить курс на практически полную либерализацию внешней торговли. Естественно, что традиционные способы защиты внутреннего рынка (таможенные пошлины, количественные ограничения и квоты) в этих условиях отходят на второй план, а на авансцену выходят другие инструменты международной конкуренции - нетарифные барьеры.

Расследования иностранного демпинга на японском рынке достаточно редки. Но, тем не менее, имела место «текстильная война» с США с 1956 г., когда японские экспортеры выбросили на американский рынок партию женских блузок по доллару за штуку. Это привело к тому, что ежегодно Япония принимала «добровольные ограничения» текстильного экспорта.

В 1998 г. был пересмотрен закон 1980 г. о валютных и внешнеторговых операциях. Отменен институт уполномоченных банков (валютными операциями может заниматься любое физическое или юридическое лицо), и всем резидентам разрешается держать счета в любой валюте в иностранных банках. На практике же иностранные инвестиции не допускаются в атомную энергетику и разработку ядерных технологий, аэрокосмическую и военную промышленность, сельское, рыбное и лесное хозяйство, в горнодобывающую и кожевенную промышленность, переработку нефти.

Кроме того, имеются барьеры для доступа иностранных товаров и предпринимателей в формальных и неформальных институтах, снижающих уровень конкуренции. Из большого списка главными были выбраны: система сбыта (Закон о крупных предприятиях розничной торговли блокирует доступ на японский рынок); «кэйрэцу» - корпоративные группировки компаний на участии в акционерном капитале, которые были разновидностью холдинговых групп и которые не допускают иностранные предприятия к внутригрупповым сделкам; долгосрочные торговые связи между поставщиками и покупателями, мешающие проникновению на рынок иностранных компаний.

Экспортные операции в Японии регламентируются Законом о контроле над валютным обменом и внешней торговлей 1980г., являющимся базовым в регулировании всех видов внешнеэкономической деятельности.

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. Оно выдается на основании представляемой экспортером декларации и документов, указывающих на выбранный способ платежа (в ряде вышеперечисленных случаев требуется экспортная лицензия).

Контроль качества экспортной продукции осуществляется государственными или частными инспекциями (всего 37)[[27]](#footnote-27)1. В ходе инспекционного осмотра контролируются 3 основных параметра: качество товара, упаковки, сырья и материалов, из которых произведен экспортируемый товар.

Товары, экспорт которых подлежит стимулированию, вывозятся с использованием экспортных кредитов, ставки по которым существенно ниже рыночных (разница достигает 4-х процентных пунктов). 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 присоединилась к ОСП в 1971 г. Развивающиеся страны являются важнейшими торговыми партнерами Японии, поэтому предоставление преференциального режима при импорте продукции из этих стран является своего рода торгово-политической уступкой за право достаточно свободного доступа к сырьевым ресурсам этих стран. ОСП действует в основном в отношении переработанной, включая полуфабрикаты, и готовой продукции (особенно продовольственной).

**3. Перспективы,тенденции и стратегии торговой политики**

**3.1. Экономика Японии на современном этапе**

На сегодняшний день Япония вместе с США и ЕС составляет «тройку» важнейших экономических центров мира. Япония продолжает удерживать лидирующие позиции по ряду важнейших показателей. Она является вторым после США пайщиком МВФ. На нее приходится 12% мирового промышленного производства. Страна занимает первое место в мире по производству станков, судов, бытовой электроники и электронных компонентов, роботов. По объему выпуска автомобилей, химической продукции, а также по тоннажу торгового морфлота она стоит на втором, а по выплавке стали и улову рыбы - на третьем месте, занимает одно из ведущих мест в мировой торговле и инвестициях.

Достижения японской экономики во многом были обеспечены за счет эффективного функционирования на протяжении послевоенных десятилетий «японской модели капитализма». Нопоследние два десятилетия среднегодовые темпы роста ВНП Японии заметно снижались и в 90-е годы оказались намного ниже, чем в других развитых капиталистических странах.

Однако депрессивное состояние японской экономики не оказывало существенного влияния на мировую конъюнктуру, поскольку эта страна относительно закрыта. Степень зависимости от экспорта (отношение экспорта к ВВП) здесь относительно низкая - 10,2% (Канада - 35,8%, Германия - 25%). Степень зависимости от импорта (отношение импорта к ВВП) - 7,4% (США - 11,1%, Канада - 33,6%, Англия - 22,5%). Программа реформ по развитию перспективных отраслей была направлена прежде всего на ограничение роли государственного аппарата в экономике, а также форсирование НИОКР, улучшение финансирования, развитие структуры телекоммуникаций.

Это свидетельствовало о стремлении страны форсированно перейти от постиндустриальной к информационной экономике уровня США. Расходы на науку в 1996 г. составили 3% ВНП, что являлось самым высоким показателем среди развитых стран. Происходило внедрение технологий, удешевляющих процесс производства, а также концентрация деятельности на передовых наукоемких товарах. Для повышения эффективности производства продолжался процесс структурной перестройки компаний и объединения родственных видов производств. В целях структурной перестройки было осуществлено снижение импортных пошлин, что стимулировало приток потребительских товаров азиатских производителей и перенос части материалоемких производств за границу. Японская высокотехнологичная промышленность начала активно размещаться в Азии, США и Европе.

Одновременно продолжалось реформирование налоговой системы с целью повышения конкурентоспособности национальных производителей в отраслях, способствовавших становлению информационной экономики. В 2003 г. было произведено снижение налогов на 1,2 трлн иен с расчетом увеличения инвестиций компаний ни научные исследования, а также для увеличения степени использования информационных технологий (ИТ).

В 2000 г. для «самодостаточного экономического восстановления» был принят пакет мер по стимулированию экономики *«Новая политика развития для возрождения Японии»,* который предполагал решение четырех проблем:

(1) развитие ИТ. Цель - создание «общества ИТ в японском стиле» (Jарапеsе-s1у1е IТ sосiеtу). Эта стратегия включает создание региональной информационной сети из 100 тыс. персональных компьютеров, установленных в офисах местных органов самоуправления, школах и торговых заведениях (всего 10 тыс. сайтов); проведение общенациональной кампании по продвижению в общество ИТ, в том числе программы по обучению 7 млн. человек пользованию ПК; создание полномасштабного электронного правительства в котором административные процедуры должны осуществляться через Интернет. С 2002 г. внедрялись «Сетевые собрания акционеров», которые проводились в он-лайновом режиме вплоть до голосования;

(2) охрана окружающей среды;

(3) старение населения и улучшение в связи с этим городской инфраструктуры. Задача - сократить сроки реализации «Золотого Плана 21», который ставил задачей превращение общественных учреждений и железнодорожных станций в места, обеспечивающие возможность передвижения для пожилых людей и инвалидов, а также создание базовых заведений для ухода за престарелыми.

В ряде секторов производства бытовой электроники и компьютерных игр были подготовлены условия для выхода товаров, рассчитанных на ажиотажный спрос. Так, в марте 2000 г. фирма «Сони Компьютер Интетейнмент» выпустила на рынок новую компьютерную игру «Плей Стейшн-2». Только за первые три дня ее продаж было реализовано 720 тыс. шт., а объем заказов превысил 980 тыс. шт. Реализация игровых приставок принесла «Сони» до 40% от общей суммы прибыли. На рынке фотоаппаратов, аудио- и видеотехники все большее распространение находят цифровые носители информации (МОЕ, ОУО и пр.). На долю 19 ведущих японских изготовителей цифровых видеокамер приходится 80% всего мирового рынка данной продукции.

Стратегическое наращивание экспорта практически во все регионы мира долгое время обеспечивало финансовую базу экономического роста. Импорт же для нее являлся средством получения сырьевых, энергетических и продовольственных ресурсов, а также промышленной продукции, удовлетворяющей спросу и параметрам конкурентоспособности собственной экономики.

Основными торговыми партнерами Японии являются США КНР, Тайвань, Южная Корея. В товарной структуре *экспорта* существенные изменения произошли в основном по группам товаров, связанных с ИТ. Наиболее крупные по стоимости статьи экспорта: автомобили, электроника, оргтехника (компьютеры и т.д.), автозапчасти, научно-оптические приборы. В основе высокого экспортного рейтинга этих товаров лежит высокая доля добавленной стоимости.

Одной из основных целей структурной политики Японии на современном этапе является *повышение конкурентоспособности* национальной промышленности. В связи с этим, правительство намерено решить следующие проблемы.

1. Моральное старение основных фондов из-за недостатка финансирования. Одной из основных причин сокращения инвестиций в оборудование является наличие большого количества долгов, что вынуждает компании тратить часть своей прибыли на их погашение. Средний возраст оборудования с 1992 по 2002 гг. вырос на 2,6 года, достигнув 12 лет. Для преодоления данной тенденции и для коренного качественного изменения промышленности за счет внедрения информационных технологий, а также увеличения степени использования принципиально новых технологий в 2003 г. была проведена реформа налоговой системы. Результатом введения специальной системы налоговых ставок для стимулирования инвестиций в информационные технологии стал их рост на 3,3% в 2003 финансовом году по сравнению с 2002 финансовым годом.

2. Для повышения качества людских ресурсов Министерством экономики, торговли и промышленности, Министерством здравоохранения, труда и социального обеспечения, Министерством образования, культуры, спорта, науки и технологий и Канцелярией премьер-министра в 2003 г. начала осуществляться специальная программа по консультированию и обучению.

3. Недостаточный перелив капитала из традиционных отраслей обрабатывающего комплекса Японии в высокотехнологичные сферы.

4. Особое значение правительство придает созданию во взаимодействии с органами местного самоуправления *«специальных зон дерегулирования».* Их цель - стимулировать скрытый спрос. В 2003 г. в них было разрешено осуществить следующие меры: корпорациям или неправительственным организациям управлять школами; корпорациям управлять больницами; пациентам получать медуслуги не только в медицинских учреждениях, подпадающих под общественное страхование, но и в учреждениях, не обеспеченных страхованием; компаниям розничной торговли наряду с аптеками продавать лекарства, не требующие рецептов; корпорациям приобретать сельскохозяйственную собственность. На начало 2004 г. в Японии было создано 236 «специальных зон дерегулирования».

## Задачи глобализации внешних экономических связей Японии потребуют включения крупнейших компаний страны в состав транснациональных корпораций, способных к конкуренции на рынках всемирных масштабов. Давление международной конкуренции будет вытеснять с национального рынка отрасли, теряющие конкурентоспособность. Свертываемые производства будут выноситься за пределы страны. Япония будет усиливать свои позиции в мировой экономике именно как лидер Азиатско-Тихоокеанского региона. Она будет активно строить как общую систему интеграционных связей в регионе, так и отдельные альянсы, чтобы сдерживать доминирование США и возможную экспансию Китая. Япония стремится к тому, чтобы ее национальная валюта заменила американский доллар в качестве ключевой валюты для расчетов и резервов в Азии, а в перспективе - к тому, что в регионе возникнет "иеновый блок", и иена стала валютой международных расчетов наряду с долларом и евро.

## Япония должна создавать новые отрасли взамен тех конвенциональных отраслей индустрии, которые утекли за границу. Такими отраслями могут стать:

## - биотехнологии,

## - нанотехнологии,

## - реконструкция жилищного фонда в условиях дерегламентации,

## - производство компьютеризированных бытовых электроприборов,

## - разработка новых программных средств,

## - производство роботов и т.д.

## Прогнозируемая к 2010 году выручка от продажи продукции этих отраслей приближается к 840 млрд. долларов, что составляет 25% нынешнего ВНП. Кроме того, Япония могла бы увеличить и долю сектора услуг в своей экономике (сейчас - 60%).

## Во-вторых, нельзя упускать из виду, что рядом с Японией сейчас формируется гигантский рынок - Китай. Сегодня японский экспорт в Китай составляет свыше 10% от всего объема ее экспорта. А по прогнозам Мирового банка Япония будет пользоваться наибольшей выгодой от вступления Китая в ВТО, увеличив свой экспорт на 61 млрд. долларов к 2006 году. Другими словами, неудивительно было бы, если бы удельный вес Китая в японском экспорте достиг того же уровня, что и удельный вес США (31% в 1999 году).

3.2.Стратегия развития торговой политики США

Соединённые Штаты и другие демократические государства Западного полушария договорились о создании к 2005 году Зоны свободной торговли в Северной и Южной Америке. В этом году Соединённые Штаты будут выступать за проведение со своими партнёрами переговоров об обеспечении доступа на рынки в таких секторах, как сельское хозяйство, промышленные товары, услуги, инвестиции, а также правительственные закупки. Намерены также предоставить более широкие возможности самому бедному континенту - Африке, начиная с использования в полном объеме системы преференций, предусмотренных Законом об экономическом росте и возможностях для Африки, с последующим переходом к свободной торговле.

Заключать двусторонние соглашения о свободной торговле. Опираясь на опыт вступившего в силу в 2001 году соглашения о свободной торговле с Иорданией, наша Администрация будет добиваться в этом году завершения переговоров о подписании соглашений о свободной торговле с Чили и Сингапуром. Цель - заключить торговые соглашения с группой развитых и с развивающихся стран во всех регионах мира. На начальном этапе основное внимание будет уделено Центральной Америке, Югу Африки, Марокко и Австралии.

Поощрять связь между торговлей и развитием. Торговая политика поможет развивающимся странам улучшить положение в области имущественных прав, конкурентоспособности, соблюдения законов, инвестиций, распространения знаний, обеспечения открытости их общества, эффективного распределения ресурсов и региональной интеграции,- всего того, что обеспечивает рост, новые возможности и доверие к развивающимся странам. Во исполнение Закона об экономическом росте и возможностях для Африки Соединённые Штаты предоставляют доступ на рынок США практически для всех товаров, производимых в 35 странах Африки к югу от Сахары. Будет более активно применять этот и аналогичный ему закон для стран Карибского бассейна и будем продолжать работать с многосторонними и региональными организациями с тем, чтобы более бедные страны могли воспользоваться этими возможностями. Помимо доступа к американскому рынку, наиболее важной областью, где пересекаются интересы торговли и борьбы с нищетой, является здравоохранение.

Обеспечивать соблюдение торговых соглашений и законов по борьбе с несправедливой практикой. Для торговли как таковой требуется, чтобы соблюдались законы, а для международной торговли требуется обеспечение соблюдения заключенных соглашений. Важнейшие задачи в этой области заключаются в урегулировании продолжающихся споров с Европейским союзом, Канадой и Мексикой и принятии глобальных мер по пересмотру новых технологических, научных и медицинских ограничений, которые создают ненужные препятствия для экспорта фермерской продукции и внедрения более совершенных методов ведения сельского хозяйства. Законы по борьбе с несправедливой практикой нередко являются объектом злоупотреблений, однако и международное сообщество должно также иметь возможность реагировать на проявления обоснованной обеспокоенности в связи с применением правительственных субсидий и демпинга. Нужно также выявлять и пресекать случаи международного промышленного шпионажа, которые подрывают справедливую конкуренцию.

Сделать общества открытыми для торговли и инвестиций. Торговля и инвестиции – это подлинные движущие силы экономического роста. Даже при увеличении объемов правительственной помощи основными источниками финансирования развития должны оставаться торговый, собственный капитал и иностранные инвестиции. Эффективная стратегия предполагает, что нужно постараться увеличить и эти потоки. Содействие созданию свободных рынков и обеспечению свободы торговли - это важнейшие задачи нашей стратегии национальной безопасности.

Регулирование внешнеэкономической деятельности США включает в себя

комплекс экономических и политических мер, направленных на обеспечение

внешних условий для расширенного воспроизводства капитала и роста приблем американских монополий.

Достаточно заметно, что правительство США в своей внешнеэкономической политике уделяет главное внимание устранению барьеров, препятствующих увеличению влияния американских монополий в области торговли товарами и услугами и в сфере приложения капиталов.

Говоря о роли США в мировом хозяйстве, стоит заметить, что сегодня они

по прежнему играют большую роль на многих европейских и мировых рынках. Так, мы можем отметить заметное присутствие американских товаров на автомобильных, компьютерных, нефтехимических рынках. США экспортируют мясопродукты, множество наименований другой пищевой продукции, одежду, различные бытовые товары и т.д. Подробное распределение долей страны на различных рынках мы приведем далее.

Стоит отметить, что в течение последних 10 лет США показывают

отрицательную динамику изменения собственных долей на важнейших мировых рынках. Так, уменьшается присутствие Штатов на рынке продуктов питания, электронного оборудования, товаров нефтехимической и общехимической переработки. Регрессия здесь составляет около 5-7% в год. Данный факт можно считать признаком спада экономического развития страны.

Для обеспечения устойчивого роста производства сверхнаукоемкой

продукции в США создана и функционирует крупнейшая в мире, а порой и самая передовая научно-исследовательская и конструкторская база. Практически на американскую фундаментальную науку и прикладные промышленные исследования работает большая часть всего мирового потенциала, поскольку в США удалось создать наиболее благоприятные условия для изыскательской деятельности ученых, добиться наибольшего по сравнению с другими странами финансирования их деятельности. Государственная поддержка научных исследований стала в США

приоритетом номер один всех послевоенных администраций. В целом по

удельному весу затрат на НИОКР в ВВП Соединенные Штаты безусловно лидируют в мире, прежде всего благодаря гигантским средствам, расходуемым на научные исследования в оборонном секторе.

Между тем, учитывая тенденции мировой торговли, правительство все более втягивается в экономику, и, как отмечает один из госсекретарей США, экономические разногласия с Европой и Японией этим и определяются. Этим и следует объяснить непринятие решительных шагов по содействию экспорту, несмотря на обострение конкуренции в мире и ухудшение торгового баланса, поскольку поощрение экспортера, исходящее из направлений внешней политики, предполагается решать в основном косвенными методами, создавая благоприятные торгово-политические режимы. Этим же можно объяснить и тот факт, что США устраняет иностранные барьеры при сохранении пассивных шагов на внутреннем рынке, причем такая политика устранения касается тех отраслей, которые стоят на пути американского экспорта.

Для разрешения данных проблем и эффективности экспортной экспансии американское правительство ведет борьбу за создание благоприятных условий для внешнеэкономической деятельности частного капитала; многоотраслевых компаний на основе многостороннего, друстороннего и регионального аспектов сотрудничества. Тем самым можно зафиксировать факт некоторой эволюции в методах либерализации внешней торговли: о беспошлинной торговле автомашинами, ограничение импорта с Япомией на основе джентльменских соглашений.

Значительная работа была проведена по устранению барьеров на пути американского экспорта. В конечном счете президентской власти были переданы такие права, как изменение тарифов на ряд наукоемких товаров. Торговый представитель США анализировал существующие барьеры, докладывал Конгрессу и сообщал о мерах по их Устранению. Правительство США а итоге получило право. Добиваться путем переговоров установленных норм, регулирующих экспортную деятельность дочерних предприятий, филиалов, звеньев, подконтрольных американскому капиталу за границей.

В США в случаях наличия барьеров в качестве санкций Допускался полный запрет на ввоз продукции. Наряду с этим правительство расширяло средства и каналы торговой экспансии, обеспечивающих новые уступки, стимулирующих вывоз американских товаров на их рынки. Следствием этого явились локальные торговые войны, где американская администрация не допускает разрастания их до размеров, носящих глобальный характер.

3.3. ЕС:решение проблем,планы на будущее

Особенности торговой политики стран Европейского Союза (ЕС) заключаются в специфических факторах, свойственных данному региону, таких как:

* узость собственных рынков товаров, капиталов и рабочей силы;
* ограниченность начальных возможностей развивать НТП,
* высокая значимость внешнеэкономических отношений в развитии страны и ее общехозяйственной стратегии;
* функционирование 15 государств в условиях общего рынка.

Европа на внешний рынок вывозит более 60% своей продукции, что значительно больше США и Японии, и ее доля в экспорте-импорте мира составляет 40%. Кроме того, Европа торгует в условиях отсутствия барьеров между государствами, где упразднены количественные ограничения товаров, таможенные пошлины, по отношению к третьим странам введен единый таможенный тариф, отсутствует таможенный контроль. К тому же все требования к оформлению грузопотоков едины. Аналогичная практика коснулась и системы регулирования импорта. В частности, действует единая система контроля, запреты и ограничения на ввоз товаров также едины. Соответственно, требования контроля качества и безопасности товаров четко унифицированы. Безусловно, право на регулирование торговли той или иной страной остается в распоряжении национальных властей.

Маастрихтский договор 1992 года зафиксировал принцип дополняемости, который позволяет самостоятельно действовать государствам ЕС в случаях, выходящих за пределы, предусмотренные данным договором. Это касается взимания НДС, поскольку ее ставки в различных странах разнятся при общей тенденции к уменьшению. Косвенные налоги, включая и НДС, взимаются с поставщика в стране-производителе. Однако следует отметить, что в Евросоюзе действует единая система лицензирования импорта, разрешения на которые выдаются ведомствами национальных государств. При этом ими могут быть выданы лицензии на ввоз отдельных товаров по уровню качества, а также в порядке наблюдения за импортом из отдельных стран мира.

В целях борьбы с демпингом и с экспортными ограничениями в ЕС могут быть распределены по отдельным странам-членам квоты на ввоз ряда товаров. В отношении средств производства используются единые европейские стандарты, а что касается потребительских товаров, то здесь практикуется взаимное признание национальных стандартов. Все это позволяет, несмотря на отсутствие полной унификации рынка Европы, рассматривать внешнеторговый режим как единое целое.

Извечной проблемой торговой политики была дилемма: протекционизм - свобода торговли. В определенной степени разрешения ее можно привести периодизацию изменения политики Европы. Так, в 50-60-е годы центром внимания государственного регулирования служила защита внутреннего рынка, которая все более переносилась в сферу форсирования экспорта. Это вызывало необходимость принятия мер по устранению барьеров на пути его продвижения. Середина 70-х годов вызвала необходимость активизации политики протекционизма, которая через 10 лет достигла наивысшей остроты. Тяжелый период кризисных явлений требовал усиления средств "торговых войн". В ходе дальнейшего развития наблюдается общая тенденция перехода протекционистских настроений в фазе кризиса и депрессий к избирательному протекционизму отдельных отраслей. Возникающие дополнительные трения и конфликты предопределяли необходимость обогащения новыми инструментами торговой политики, расширяя возможности государственного вмешательства. Опыт Великобритании показал, что снижение на 1% доли в мировой торговле вызывает сокращение 250 тыс. рабочих мест в обрабатывающей промышленности. Так, в Западной Германии в 17-ти ведущих отраслях страны занятость населения на 50% зависела от экспорта, тогда как в 1980 году зависела от 6-ти отраслей.

Совершенно очевиден тот факт, что главной целью данного рынка является стимулирование вывоза товаров, потребовавшее разработки гибкого механизма его поощрения, заключающееся в льготном кредитовании, страховании, субсидировании экспорта, налоговых льготах, информационном и консультационном обслуживании, подготовке кадров для всех отраслей, работают экспорт товаров.

Для поддержки мелких и средних предприятий были созданы специальные экспортные фонды. Ситуация была такова, что стимулирование экспорта охватывало все стадии движения товаров, вплоть до послепродажного обслуживания. Официальной поддержкой экспортер" пользовались на любом уровне - от руководителей локальных регионов до послов, министров и глав государств. Более того, значительную часть экспортных расходов правительства покрывали за счет бюджета.

Особую роль в процессе проникновения европейцев на другие рынки сыграла кредитная политика (низкие процентные ставки, длительные сроки предоставления). Имели место примеры масштабного открытого и скрытого субсидирования внешнеторговых операций. Такая поддержка коснулась не только экспортеров, что и получило место кредитование покупателей за рубежом. Э™ позволило в результате "кредитных войн" и других элементов внешнеэкономической политики уменьшить долю американского экспорта в мире. Немаловажную роль при этом сыграли Великобритания, Франция и другие страны.

**Список литературы**

1. Япония. Статистический справочник Страны Мира. 1999.

2. И.П. Лебедев. Япония: смена модели экономического роста. М., 1990.

3. Г.Б. Поляк, А.Н. Маркова. История мировой экономики. М., 2007.

4. А.С. Булатов. Мировая экономика. М., 2001 г.

5. Электронные ресурсы: www.japantoday.ru.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. International Trade Statistics 2007 - http://www.wto.org

2. http://www.wto-ua.org

1. 1 Л.В.Шкваря. Мировая экономика. – М., 2005. – С. 202. [↑](#footnote-ref-1)
2. 1 Финансы & развитие. Март , 2005. [↑](#footnote-ref-2)
3. 2 МЭМО, 2002, № 8. [↑](#footnote-ref-3)
4. 1 WTO report 2003 [↑](#footnote-ref-4)
5. 1 World development indicators 2006 [↑](#footnote-ref-5)
6. 2 З.Романова. Латинская Америка и современная внешнеторговая конкуренция. Экономист, № 8, 2005. [↑](#footnote-ref-6)
7. 1 US Census Bureau. [↑](#footnote-ref-7)
8. 1 www.exportsupport.ru [↑](#footnote-ref-8)
9. 3 МЭМО, 2002, № 8. [↑](#footnote-ref-9)
10. 5 МЭМО, 2002, № 8 . [↑](#footnote-ref-10)
11. 2 Экономист, 2005, № 8 . [↑](#footnote-ref-11)
12. 3 МЭМО, 2002, № 8. [↑](#footnote-ref-12)
13. 4 www.worldeconomy.ru [↑](#footnote-ref-13)
14. 5 Экономист, 2005, № 8. [↑](#footnote-ref-14)
15. 6 Там же. [↑](#footnote-ref-15)
16. 2 Там же. [↑](#footnote-ref-16)
17. 3 МЭМО, 2002, № 8. [↑](#footnote-ref-17)
18. 4 World development 2006/tariff barriers [↑](#footnote-ref-18)
19. 5 Шишаев А.И. Регулирование международной торговли товарами. –М., 2008. –С. 56. [↑](#footnote-ref-19)
20. 1 МЭМО, 2002, № 8 . [↑](#footnote-ref-20)
21. 2 Экономист, 2005, № 8 . [↑](#footnote-ref-21)
22. 1 World development indicators 2006 [↑](#footnote-ref-22)
23. 2 Japan Almanac 2005 [↑](#footnote-ref-23)
24. 1 Japan Almanac 2005 [↑](#footnote-ref-24)
25. 2 Ежегодник экономической статистики Японии 2002. [↑](#footnote-ref-25)
26. 1 Japan Almanac 2005. [↑](#footnote-ref-26)
27. 1 www.exportsupport.ru [↑](#footnote-ref-27)