

## **Глава 8. Внешнеторговая политика.**

**8.1. Протекционизм и фритредерство (политика свободной торговли).**

**8.2. Тарифные методы регулирования внешней торговли.**

**8.3. Нетарифные методы регулирования внешней торговли.**

**8.4. Межгосударственное регулирование мировой торговли.**

**8.5. Вопросы для самопроверки.**

**8.1. Протекционизм и фритредерство (политика свободной торговли).**

Под **внешнеторговой политикой** государства понимается целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами.

**Основными целями внешнеторговой политики** являются:

- обеспечение экономического роста;
- изменение способа и степени включения данной страны в международное разделение труда;
- выравнивание структуры платежного баланса;
- обеспечение стабильности национальной валюты;
- изменение структуры внешней торговли;
- сохранение политической и экономической независимости страны;

- обеспечение страны необходимыми ресурсами (сырьем, энергией и т. д.).

Основными направлениями внешнеторговой политики государства являются **протекционизм и фритредерство (политика свободной торговли)**.

**Политика свободной торговли** в чистом виде означает, что государство воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю, оставляя за рынком роль основного регулятора.

Однако это не означает, что государство вообще устраняется от влияния на это направление хозяйственной деятельности. Оно заключает договоры с другими странами, чтобы предоставить максимальную свободу своим хозяйствующим субъектам.

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

**Протекционизм** - политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции.

В отличие от политики свободной торговли при протекционизме исключается действие рыночных сил, поскольку предполагается, что экономический потенциал и конкурентоспособность на мировом рынке

отдельных стран различны и поэтому свободное действие рыночных сил может быть невыгодным для менее развитых стран. Неограниченная конкуренция со стороны более сильных государств может привести в менее развитых странах к экономическому застою и формированию неэффективной для данной страны экономической структуры.

Можно выделить несколько форм протекционизма:

1. **Отраслевой протекционизм**, направленный на защиту возникающих и оформляющихся отраслей промышленности и аграрного сектора (отрасли ВКП, молодые отрасли НТР и сельского хозяйства).

2. **Скрытый протекционизм**, для осуществления которого используются механизмы внутренней экономической политики.

3. **Селективный протекционизм**, применяемый в отношении конкретных стран, товаров или услуг. Разновидностью его является эмбарго — запрет на поставки.

4. **Интеграционный протекционизм**, проводимый объединениями стран в отношении стран, в них не входящих.

## **8.2. Тарифные методы регулирования внешней торговли.**

Государства, проводя протекционистскую политику, используют инструменты внешнеторговой политики, выбор которых зависит от ее конкретных целей. Государство может давать **рекомендации и поощрять** хозяйствующие субъекты к тем или иным действиям. К инструментам внешнеторговой политики относится, например, **система двусторонних и многосторонних договоров**.

Однако чаще всего в условиях развитых рыночных отношений разнообразные меры **внешнеторгового регулирования** делят на две группы.

В **первую группу** входят меры воздействия непосредственно на цену пересекающего границу товара, а через нее на объемы импорта и экспорта, или **тарифные методы регулирования**. К ним можно отнести таможенные пошлины и акцизы. Они эффективны при достаточно стабильных валютных курсах, внутренних ценах и платежном балансе страны.

Когда эти условия отсутствуют, широко используются также меры **второй группы** — **административные методы регулирования**. Они направлены на количественное ограничение экспортно-импортных сделок и, в конечном счете, также на цену перемещаемых товаров. К ним относятся количественные квоты, лицензирование ввоза и вывоза товаров, регистрация экспортеров, валютное регулирование, субсидии, льготы и многие другие меры. В мировой практике у этих двух групп сложились и более краткие названия — соответственно **тарифные** и **нетарифные ограничения**.

Классическим и основным инструментом внешнеторговой политики являются **таможенные тарифы**.

**Таможенный тариф** - это систематизированный перечень ставок таможенных пошлин.

Он выполняет несколько **функций**:

- защищает национальных производителей от иностранной конкуренции;
- является источником поступления средств в бюджет государства;
- служит средством улучшения доступа национальных товаров на зарубежные рынки.

**Таможенная пошлина** - это налог на импорт или экспорт товаров в момент пересечения ими таможенной границы государства.

Таможенные пошлины выполняют функцию налога, взимаемого в пользу государственного бюджета с товара, провозимого через границу.

Таможенные пошлины классифицируются по следующим направлениям.

***По направлению движения товара пошлины бывают:***

***импортные*** - на товары, ввозимые в страну; наиболее часто встречаются, применяются для защиты национального производства, уровня внутренних цен, а также для фискальных и политических целей.

***экспортные*** - применяются к вывозимым из страны товарам; препятствуют проникновению отечественных товаров на зарубежные рынки, применяются значительно реже, обычно, когда наблюдается нехватка той или иной продукции внутри страны, а также в фискальных целях.

***транзитные*** - за провоз иностранного товаров по территории данной страны; применяются очень редко.

***По способу установления пошлины бывают:***

***адвалорные*** - наиболее распространенные, устанавливаются в процентах от цены товара. Оценка стоимости импортных товаров производится в соответствии с Соглашением об оценке товаров в таможенных целях, заключенным в рамках ГАТТ. Средний уровень ставок адвалорных пошлин относительно невысокий (около 6%).

***специфические*** - устанавливаются в абсолютном выражении от единицы измерения (твердая денежная ставка с единицы веса, объема, количества, мощности и т.д.);

*комбинированные (смешанные)* - устанавливаются двумя способами, отмеченными выше.

Объектом наложения специфических пошлин являются стандартизированные товары. Их значение изменяется в зависимости от конъюнктуры цен и фазы экономического цикла. Специфические пошлины в большей мере ограничивают импорт товаров с более низкими ценами. В условиях роста цен в период экономического подъема значение специфических пошлин утрачивается, наблюдается снижение уровня протекционистской защиты.

Адвалорные пошлины налагаются на товары, имеющие различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы. Уровень протекционистской защиты не зависит от конъюнктуры цен и сохраняет устойчивое положение, поскольку независимо от цены адвалорная пошлина увеличивает цену импортного товара. Однако при изъятии адвалорной пошлины возникают трудности в связи с необходимостью таможенной оценки стоимости товара.

В практике мировой торговли и международных отношений выделяются особые конъюнктурные таможенные пошлины, к числу которых относятся следующие.

**1. Антидемпинговые таможенные пошлины.** Ими облагаются товары, ввозимые по демпинговым ценам. (Демпинг — практика экспорта товаров по ценам, значительно ниже тех, по которым товар реализуется на внутреннем рынке. Демпинг применяется в периоды циклических спадов, когда на внутреннем рынке невозможна реализация произведенной продукции в связи с сокращением отечественного спроса). Отрицательный эффект демпинга испытывают производители страны-экспортера, поскольку он серьезно затрудняет развитие импортоконкурирующих отраслей.

Антидемпинговые пошлины устанавливаются с целью противодействия демпингу, для выравнивания цен до уровня, считающегося нормальным. Нормальная стоимость – это цена, устанавливаемая в обычных

условиях торговли на аналогичный товар, предназначенный для внутреннего потребления в экспортирующей стране или стране его происхождения.

**2. Компенсационные таможенные пошлины.** Компенсационные пошлины являются реакцией на субсидии экспортерам в других странах и устанавливаются с целью выравнивания условий торговли. Такие пошлины нейтрализуют иностранные экспортные субсидии, предоставляемые экспортирующими странами отечественным производителям.

Демпинг и удлиняющие сроки его действия экспортные субсидии отечественным производителям оказывают дестабилизирующее влияние на протекание экономических процессов в национальных экономиках импортирующих стран. Проведение демпинговой политики и политики экспортных субсидий заставляет производителей импортоконкурирующих отраслей сворачивать производство. Прекращение подобной политики делает необходимым, наоборот, наращивание производства данной товарной группы.

В практике мировой торговли товарами и услугами демпинговая политика и политика экспортных субсидий относятся к разряду недобросовестной конкуренции. В рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) разработано специальное антидемпинговое законодательство, позволяющее импортирующим странам принимать ответные меры в виде антидемпинговых пошлин.

**3. Сезонные таможенные пошлины.** К ним относятся пошлины, налагаемые на продукцию сезонного характера, главным образом на продукцию сельского хозяйства. Срок их действия ограничен сроками движения подобных товаров.

По характеру оформления различают **автономные, конвенционные и преференциальные** таможенные пошлины.

Введение **автономных пошлин** является результатом односторонних решений законодательных органов государственной власти. Конкретизация их ставок осуществляется соответствующими министерствами

(министерствами экономики, финансов, торговли) с последующим утверждением в правительстве.

Введение **конвенционных пошлин** — результат двусторонних или многосторонних соглашений. Классическим примером является Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ).

Специфическими в ряду таможенных пошлин являются **преференциальные пошлины**. Их отличают и количественные, и качественные характеристики. Преференциальные пошлины всегда имеют более низкие ставки в рамках единой тарифной системы. Они устанавливаются на уровне ниже минимального с целью создания благоприятных условий для торговли каким-либо товаром или с какой-либо страной.

Таковыми пошлинами облагаются товары и услуги, экспортируемые из развивающихся стран. Например, в соответствии с Общей системой преференций (1971 г.) странами Европейского союза в одностороннем порядке предоставлены преференции для товаров из развивающихся стран.

В зависимости от экономических целей и результатов выделяются **фискальные, протекционистские и экспансионистские пошлины**

**Фискальные пошлины** обеспечивают максимально возможный приток доходов государственную казну. Примером могут служить импортные пошлины на товары, которые в данной стране не производятся (тропические фрукты в Европе). Они не могут расти безгранично, т.к. доход государства в данном случае определяется как произведение тарифной ставки на объем торговли данным товаром. Поэтому, всегда приходится искать оптимальную ставку пошлины.

**Протекционистские пошлины** устанавливаются для защиты национальной промышленности от более конкурентоспособной иностранной продукции. Они обычно применяются на этапе индустриализации или развития отдельных отраслей. Длительное их применение может привести к застою в производстве, т.к. из-за отсутствия иностранной конкуренции

снижается стремление к повышению производительности труда и техническому развитию.

Высокие импортные пошлины при установлении монопольных цен на внутреннем рынке могут иметь **экспансионистский характер**, т.к. они способствуют демпингу и экспорту капитала.

### **8.3. Нетарифные методы регулирования внешней торговли.**

В предыдущем параграфе были рассмотрены основные формы тарифного регулирования внешней торговли. Таможенные тарифы остаются важнейшим инструментом внешнеторговой политики, но их роль за последние десятилетия постепенно ослабла. В послевоенный период в ходе многосторонних переговоров в рамках ГАТТ было достигнуто значительное снижение тарифных барьеров. Однако степень воздействия государства на международную торговлю за эти годы фактически даже возросла в результате значительного расширения форм и **методов нетарифных торговых ограничений**. По разным оценкам, их в настоящее время существует не менее пятидесяти.

Будучи менее открытыми, чем таможенные пошлины, нетарифные барьеры дают больше возможностей для произвольных действий правительств и создают значительную неопределенность в международной торговле. В этой связи одной из важнейших задач, стоящих перед Всемирной торговой организацией (ВТО), является постепенная отмена количественных ограничений или так называемая тарификация (замена количественных ограничений тарифами, обеспечивающими эквивалентный уровень защиты).

#### **1. Квотирование.**

Наиболее распространенной формой нетарифного ограничения внешней торговли является **квота, или контингент**.

**Квотирование (контингентирование)** представляет собой ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота) за определенный период.

Как правило, квотирование внешней торговли осуществляется путем ее **лицензирования**, когда государство выдает лицензии на импорт или экспорт ограниченного объема продукции и одновременно запрещает нелицензированную торговлю.

Различают **импортные квоты и экспортные квоты**.

**Импортные квоты.** Государство часто предпочитает использовать квоты как средство ограничения импорта, а не тарифные ограничения. В чем импортные квоты предпочтительнее аналогичных импортных тарифов?

1. В условиях тарифных ограничений количества ввозимых и вывозимых товаров не регламентируются, требуется проплатить ставку тарифа по количеству, таможенной стоимости или их сочетанию. Квотирование ограничивает объемы внешней торговли определенным количеством тонн, штук, литров.

1. Импортные квоты позволяют национальным производителям, опасаящимся ценовой конкуренции с иностранными поставщиками, сохранить за собой определенную долю рынка без угрозы противоборства в ценовой конкуренции.

2. На макроуровне количественные ограничения дают возможность, жестко фиксируя объем импорта, прогнозировать величину валютных расходов страны.

3. Квоты предоставляют правительству большую гибкость и власть при осуществлении внешнеэкономической политики, тогда как повышение ставок тарифа регламентируется национальным законодательством в рамках международных соглашений, поэтому правительство не имеет права самостоятельно повышать тарифы. В этом случае оно ужесточает импортные квоты, делает внешнеторговую политику глубоко селективной поскольку

путем распределения лицензий государство может оказывать поддержку конкретным предприятиям.

4. Нуждающиеся в защите отрасли отечественной экономики также предпочитают квотирование импорта, поскольку добиться введения квоты им легче, чем введения или увеличения тарифа.

Основными способами распределения импортных лицензий являются:  
**аукцион на конкурентной основе;**  
**система явных предпочтений.**

Самым выгодным для страны и самым справедливым способом распределения лицензий является **аукцион**. Если открытый аукцион хорошо организован, то публичные торги на нем должны быть конкурентными. В результате на аукционе должна установиться такая цена на импортные лицензии, которая бы приблизительно равнялась разнице между ценой импортера и самой высокой внутренней ценой, по которой может быть продан импортный товар.

Импортные лицензии могут быть размещены и на основе **системы явных предпочтений**, когда государство закрепляет импортные лицензии за определенными фирмами без какой-либо предварительной борьбы, заявок или переговоров.

В настоящее время положения ГАТТ/ВТО разрешают водить количественные ограничения импорта в случае резкого неравновесия платежного баланса.

**Квоты на экспорт.** Страна может использовать свою монополистическую силу во внешней торговле, осуществляя прямой контроль объема (количества) экспорта. Для практической реализации этой цели правительство использует лицензии на экспорт, распределение которых осуществляется аналогично распределению лицензий на импорт.

## **2. Добровольные экспортные ограничения (ДЭО)**

**Добровольные экспортные ограничения (ДЭО)** — по сути, это разновидность экспортной квоты. В рамках добровольных экспортных ограничений страны-экспортеры принимают на себя обязательства по ограничению экспорта в конкретную страну.

В настоящее время заключено несколько десятков подобных соглашений, ограничивающих экспорт автомобилей, стали, телевизоров, текстильных изделий и т. д.

Кроме того, необходимо иметь в виду, что «добровольные» ограничения не всегда срабатывают: экспортирующие страны зачастую находят обходные пути.

### **3. Экспортные субсидии.**

Под **субсидией** в самом общем случае понимается денежная выплата из госбюджета, направленная на поддержку отечественных производителей и косвенную дискриминацию импорта.

Субсидии могут предоставляться как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям товаров, которые поставляются на экспорт. В первом случае они называются **внутренними**, во втором - **экспортными**.

Достоинством **внутренних субсидий** является достижение той же цели, что и для случаев использования тарифов и квот - ограничение импорта, - но без искажения внутренних цен, свойственного последним.

Для защиты национальных производителей государство может не только ограничивать импорт, но и поощрять экспорт. Одной из форм стимулирования отечественных экспортных отраслей являются **экспортные субсидии**, то есть льготы финансового характера, предоставляемые государством экспортерам для расширения вывоза товаров за границу. В

результате таких субсидий экспортеры получают возможность продавать товар на внешнем рынке по более низкой цене, чем на внутреннем, форсируя тем самым экспорт.

Экспортные субсидии могут быть **прямыми** (выплата дотаций производителю при его выходе на внешний рынок) и **косвенными** (путем льготного налогообложения, кредитования, страхования и т.п.).

Результат введения экспортной субсидии зависит от того, удастся ли экспортирующей стране за счет увеличения объема продаж своего товара компенсировать потери из-за ухудшения условий торговли (снижения экспортной цены), а также расходов на финансирование самой субсидии.

#### **4. Демпинг.**

Распространенной формой конкурентной борьбы на мировом рынке является **демпинг**, когда экспортер продает свой товар на зарубежном рынке по цене, ниже нормальной. Обычно речь идет о продаже по цене ниже цены аналогичного товара на внутреннем рынке страны-экспортера. Делается это, как правило, с целью вытеснения конкурента с данного рынка.

Демпинг может являться, во-первых, следствием государственной внешнеторговой политики, когда экспортер получает субсидию (этот случай рассмотрен выше). Во-вторых, демпинг может стать результатом типично монополистической практики дискриминации в ценах, когда фирма-экспортер, которая занимает монопольное положение на внутреннем рынке, при неэластичном спросе максимизирует доход, повышая цены, тогда как на конкурентном зарубежном рынке при достаточно эластичном спросе она добивается максимизации дохода путем снижения цены и расширения объема продаж. Такого рода дискриминация в ценах возможна, если рынок сегментирован, то есть затруднено выравнивание цен внутреннего и внешнего рынка путем перепродажи товара из-за высоких транспортных расходов или установленных государством ограничений торговли.

В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО в целях защиты от демпинга государство-импортер может вводить **антидемпинговые пошлины**, чему должно предшествовать специальное расследование с целью установления самого факта демпинга и ущерба от него. Однако часто фирмы, производящие импортозамещающую продукцию, инициируют антидемпинговые расследования, когда демпинга как такового нет, а низкие цены импортных товаров объясняются более низким уровнем издержек у иностранных конкурентов. В этом случае существует опасность злоупотребления антидемпинговым законодательством и превращения его в чисто протекционистский инструмент, что может увеличить цену импортных товаров и ограничить конкуренцию на внутреннем рынке.

## **5. Международные картели.**

Еще одной формой внешнеторговой политики, связанной с монополизацией рынков, являются **международные картели** - монополистические объединения экспортеров, которые путем обеспечения контроля за объемами производства ограничивают конкуренцию между продавцами с целью установления выгодных цен.

Такого рода картели создавались неоднократно на рынках сырьевых и сельскохозяйственных товаров (например, олова, кофе, сахара и др.), характеризующихся низкой эластичностью спроса по цене и ограниченным количеством продавцов. Но наиболее успешным из этих картелей стала ОПЕК — Организация стран-экспортеров нефти, созданная в 1960 г.

Упрощая, можно сказать, что картели занимаются установлением экспортных квот и контролем за их соблюдением, так же как если бы это делало отдельное государство в целях равновесия объемов поставок на внешний и внутренний рынки. Эффект квоты, как мы знаем, сравним с эффектом экспортной пошлины.

## **6. Экономические санкции.**

Крайней формой государственного ограничения внешней торговли являются **экономические санкции**, например, **торговое эмбарго** — ограничение либо полное запрещение вывоза из какой-либо страны или ввоза в нее определенных товаров по решению страны, группы стран или международного органа.

Целью введения эмбарго, как правило, является не получение экономических выгод, а оказание давления на страну для достижения определенных политических целей.

Запрещение ввоза в страну, подвергшейся санкциям, означает сокращение вывоза из страны, вводящей эмбарго, и может быть для последней представлено как частный случай введения экспортной квоты с последующим эффектом введения экспортного тарифа. Предложение на внутреннем рынке страны, вводящей эмбарго, растет, внутренняя цена снижается, выигрывают покупатели, проигрывают производители. Страна — объект эмбарго на ввоз, напротив, испытывает дефицит предложения товара с обратными последствиями. Эмбарго на вывоз из страны, подвергшейся санкциям, наоборот, есть одновременно запрещение на ввоз страной, вводящей санкцию. Теперь уже блокируемая страна имеет избыточное предложение товара на внутреннем рынке с последующим сокращением цены и вытекающими выгодами покупателя и потерями производителей. Блокирующая страна для избежания противоположных эффектов дефицита предложения импортного товара должна озаботиться поиском его альтернативного источника. Часто стране, подвергшейся санкциям, удается найти обходные и дорогостоящие пути расширения ее вывоза и соответственно импорта жизненно важных товаров. Это возможно, когда находятся страны, скрыто или явно не участвующие в эмбарго. Эффект последнего сокращается пропорционально размеру нарушения санкций. При длительном эмбарго рынок постепенно приходит в равновесное состояние путем замещения ограничиваемых товаров товарами из других источников, и

теперь уже отмена санкций может иметь сильный дестабилизирующий эффект.

С этой точки зрения успех эмбарго более вероятен в том случае, если: во-первых, страна, вводящая эмбарго, имеет высокую эластичность экспортного предложения, т.е. может относительно безболезненно сократить объем своего экспорта; во-вторых, у страны, против которой вводится эмбарго, низкая эластичность спроса на импорт, т.е. она сильно зависит от внешней торговли, в-третьих, если вводимые санкции неожиданны и масштабны.

## **7. Скрытые методы внешнеторговой политики**

Помимо рассмотренных наиболее используемых методов регулирования международного товарообмена существует множество других методов явного и скрытого протекционизма, к которым периодически прибегают правительства многих государств.

В настоящее время используются десятки видов только скрытого протекционизма, позволяющие в одностороннем порядке ограничивать экспорт или импорт продукции. Рассмотрим кратко некоторые из них.

**1. Технические и административные барьеры.** Для искусственного снижения объемов импортируемой в страну продукции правительства некоторых государств вводят бесчисленные технические и административные правила торговли, которые дискриминируют импортные товары в пользу отечественных при помощи специфических стандартов качества, норм безопасности, санитарных ограничений и др.

К наиболее распространенным барьерам технического характера можно отнести следующие требования:

- соблюдение национальных технических стандартов;
- получение на импортируемые товары сертификатов качества;
- специфическая упаковка и маркировка ввозимой в страну продукции;

соблюдение определенных санитарно-гигиенических норм и требований;

выполнение определенных мероприятий по охране окружающей среды;

соблюдение усложненных таможенных формальностей;

защита потребителей и т. д.

**2. Политика государственных закупок.** Правительства всех стран, являясь субъектами соответствующих экономических систем, осуществляют в процессе деятельности закупки весьма значительных объемов товаров и услуг, во многом определяя тем самым структуру и интенсивность товаропотоков во внутренней и внешней торговле стран. При этом практически все правительства стремятся закупать продукцию преимущественно отечественного производства, даже если она является более дорогой, нежели аналогичная импортная продукция.

Особенно жесткой в пользу своих (отечественных) производителей становится политика государственных закупок, когда речь заходит о продукции стратегического характера: военное оборудование, оборудование связи, тяжелый транспорт и т. п.

**3. Внутренние налоги и сборы.** Одним из широко используемых способов создания искусственных барьеров на пути импортной продукции в страну является введение внутренних налогов и сборов с целью повышения внутренней цены импорта и снижения тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке страны.

Налоги, которые при этом накладываются на импортную продукцию как центральными, так и местными властями, могут быть либо прямыми, либо косвенными. Однако и в том, и в другом случае, являясь дискриминационными, они снижают объемы импорта в пользу менее конкурентоспособной отечественной продукции. Последствия внутренних налогов особенно негативны в тех нередких случаях, когда их ставка превышает по стоимости размер соответствующей импортной пошлины. Контроль же обоснованности размера внутренних налогов практически

невозможен, так как они в отличие от таможенных тарифов законодательно, как правило, не регламентируются.

#### **8.4. Межгосударственное регулирование мировой торговли**

Международные организации, регулирующие мировую торговлю по критерию масштабности и профильности решаемых задач, условно можно разделить на две группы.

- Международные организации, занимающиеся вопросами мировой торговли в целом.
- Международные организации, занимающиеся вопросами регулирования торговли одним или несколькими связанными товарами.

##### ***Первая группа организаций:***

- Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) /Всемирная торговая организация (ВТО);
- Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС);
- Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД);
- Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ);
- Международная торговая палата (МТП).

**Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)** — это крупнейшая международная организация, регулирующая таможенно-тарифные вопросы мировой торговли. Она была создана в 1947 г. в Женеве, а начала свою работу в 1948 г. Инициатором выступили США: укрепив свою экономику после Второй мировой войны, они испытывали потребность в создании стабильных правил международной торговли, обеспечивающих возможность поступательного развития мирового товарооборота.

На основе предложений США был разработан проект Устава **Международной торговой организации (МТО)**. Однако Устав МТО,

принятый в Гаване, так и не был ратифицирован странами-участницами. Вместо него в действие вступило многостороннее соглашение об основных нормах таможенной политики в виде **Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ)**.

**Соглашение включало в себя:**

- I часть (статьи I—II) — общий режим наибольшего благоприятствования и взаимных таможенных уступок;
- II часть (статьи III—XXIII) — свод правил торговой политики, которых должны придерживаться страны-члены;
- III часть (статьи XXIV—XXXV) — процедурные вопросы, исключения в пользу таможенных союзов и зон свободной торговли;
- IV часть с 1968 г. (статьи XXXVI—XXXVIII) — «Торговля и развитие»;
- декларации о необходимости увеличения экспортных поступлений развивающихся стран, развития их экономик и повышения уровня жизни населения.

В основу деятельности ГАТТ были положены следующие **принципы**:

- тарифные меры признаются в качестве единственного приемлемого средства внешнеторгового регулирования;
- фиксация тарифов на уровне, определенном договаривающимися сторонами;
- прогрессивное снижение тарифов в ходе периодически проводимых раундов многосторонних торговых переговоров и их «закрепление» на согласованном уровне;
- взаимность в предоставлении торгово-политических уступок;
- принцип наибольшего благоприятствования, означающий, что все договаривающиеся стороны при снижении или отмене ввозных и вывозных пошлин обязаны обеспечить каждой третьей стране аналогичные благоприятные условия.

Основной формой деятельности ГАТТ явилось проведение переговоров и консультаций, которые получили название «раундов». С 1947 по 1994 гг. прошло восемь торговых раундов, целью которых были дальнейшая либерализация мировой торговли и устранение торговых барьеров.

**Уругвайский раунд** (1986—1994 гг.) стал последним в истории ГАТТ. Рассмотрение на нем проблем, связанных с необходимостью разработки генерального соглашения по торговле услугами, по охране интеллектуальной собственности, об инвестициях в сфере торговли, о совершенствовании механизма деятельности ГАТТ, требовало расширения компетенции этой международной организации, результатом чего стала замена ГАТТ с 1 января 1995 г. **Всемирной торговой организацией (ВТО)**. Главным же результатом деятельности ГАТТ явилось снижение средних импортных пошлин с 40% в 1947 г. до 5% в настоящее время.

**Всемирная торговая организация (ВТО)** — преемница ГАТТ, начала свою деятельность с 1 января 1995 г. ВТО функционирует во многом так же как и ГАТТ, но осуществляет надзор за более широким спектром торгово-политических соглашений и имеет гораздо больше полномочий, благодаря совершенствованию ряда процедур принятия решений.

**Центральная задача ВТО** — либерализация мировой торговли путем последовательного сокращения импортных пошлин и устранения различных нетарифных барьеров.

#### **Основополагающие принципы ВТО.**

1. Принцип наибольшего благоприятствования (принцип недискриминации), в соответствии с которым льготы, предоставленные страной участницей ВТО какому-либо товару из другой страны, немедленно распространяются на все страны-члены ВТО.
2. Принцип национального режима торговли, означающий, что страны-участницы должны предоставлять товарам иностранного происхождения тот же режим, что и национальным товарам в области

внутренних налогов и сборов, а также в отношении национального законодательства, регулирующего внешнюю торговлю.

3. Принцип защиты национальной промышленности только таможенными тарифами, и иными торгово-политическими мерами (квотами, стандартами, импортными и экспортными лицензиями).

4. Принцип создания устойчивой основы торговли, предполагающий, что основные тарифы должны соблюдаться и сокращаться посредством многосторонних переговоров и не могут повышаться впоследствии.

5. Принцип содействия справедливой конкуренции путем решения вопросов субсидий и демпинга. В антидемпинговом кодексе ГАТТ содержатся правила регулирования демпинга правительствами стран, на внутреннем рынке которых он обнаружен.

6. Принцип общего запрещения количественных ограничений импорта. Исключения составляют случаи применения количественных ограничений в целях защиты платежного баланса и предотвращения утечки запасов иностранной валюты, вызванной спросом на импортные товары в связи с развитием внутреннего спроса.

7. Принцип возможных действий в чрезвычайных обстоятельствах, предусматривающий «изъятия» (возможность отмены конкретных обязательств в рамках ВТО) и применение «защитной оговорки» (возможность установления ограничений на импорт или временную отмену тарифных уступок в отношении товаров, которые импортируются в возрастающих количествах и причиняют или могут причинить серьезный ущерб конкурирующим национальным производителям).

8. Принцип региональных торговых договоренностей, действующий в качестве исключения из общего правила режима наибольшего благоприятствования для региональных торговых группировок в форме таможенного союза, или зоны свободной

торговли, когда пошлины и другие барьеры практически во всей взаимной торговле ликвидируются. Региональная интеграция призвана дополнять многоуровневую торговую систему.

9. Принцип специальных условий для развивающихся стран, предусматривающий поощрение оказания помощи развивающимся странам и обеспечение им более благоприятных условий доступа их товаров на мировые рынки, а также освобождение этих стран от взаимности по обязательствам о сокращении или устранении тарифов и других торговых барьеров.

10. Принцип разрешения торговых споров путем консультаций и переговоров.

Все страны-члены ВТО принимают на себя обязательства выполнять 18 соглашений и юридических инструментов, объединенных термином **«многосторонние торговые соглашения»**. Таким образом, ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируются свыше 90% всей мировой торговли товарами и услугами.

Пакет соглашений Уругвайского раунда объединяет примерно 50 правовых документов, основными из которых являются Соглашение об учреждении ВТО и прилагаемые к нему.

- Многосторонние соглашения по торговле товарами: по тарифам и торговле 1994 г. (ГАТТ-94); по сельскому хозяйству; по применению санитарных мер; по текстильным изделиям и одежде; по техническим барьерам в торговле; по инвестиционным мерам, связанным с торговлей; по применению антидемпинговых мер; по субсидиям и компенсационным мерам и др.
- Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).
- Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

- Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМС).
- Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров.
- Механизм обзора торговой политики.
- Многосторонние соглашения с ограниченным участием, обязательные только для присоединившихся членов ВТО: по торговле гражданской авиационной техникой, правительственным закупкам, молочным продуктам и говядине.

Высшим органом ВТО является **Министерская конференция**, объединяющая представителей всех государств-участников. Сессии конференции собираются не реже одного раза в 2 года для обсуждения и принятия решений по принципиальным вопросам. Конференция учреждает следующие комитеты: по торговле и развитию; по ограничениям в целях обеспечения торгового баланса; по бюджету, финансам и администрации; по торговле и окружающей среде.

Конференция назначает Генерального директора ВТО, который назначает сотрудников Секретариата ВТО, определяет их обязанности и условия службы в соответствии с положениями, принятыми Министерской конференцией. Между сессиями по мере необходимости (8—10 раз в год) для решения текущих и процедурных вопросов созывается Генеральный совет, также состоящий из представителей всех участников.

В настоящее время полноправными участниками ВТО являются 147 стран, примерно 40 государств имеют в ВТО статус наблюдателя, из них более 20 стран (в том числе и Россия) находятся на различных стадиях присоединения к ВТО. Одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства в соответствие с положениями пакета соглашений Уругвайского раунда с их последующей ратификацией законодательным органом присоединяющейся страны.

Тенденция либерализации международной торговли услугами наиболее ярко проявилась в заключении в рамках ГАТТ в 1994 г. **Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС)**. Разработка Соглашения проходила в течение почти 20 лет и представляла собой сложный поиск компромисса между многими странами с разными интересами в этом специфическом секторе торговли.

### **Основные обязательства стран-членов ВТО в соответствии с ГАТС.**

Взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле услугами (за некоторыми временными и другими исключениями).

Взаимное предоставление национального режима в отдельных секторах торговли услугами и по каждой форме их поставок, которые определяют сами участники Соглашения.

Развитие процесса либерализации торговли услугами в дальнейшем.

Обеспечение гласности в отношении национального регулирования торговли услугами.

Создание ряда национальных административных органов, необходимых для функционирования ГАТС (предоставление информации, осуществление контактов, разрешение споров).

**Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)** создана в 1962 г. по решению **Экономического и социального совета (ЭКОСОС)** ООН. Инициатором создания были развивающиеся и социалистические страны с целью восполнения недостатка внимания к торговым проблемам «третьего мира».

#### **Задачи ЮНКТАД:**

- содействие развитию мировой торговли, обеспечение стабильного мира и равноправного взаимовыгодного сотрудничества;
- выработка рекомендаций, принципов, организационно-правовых условий и механизмов функционирования современных МЭО;

- участие в координации деятельности других учреждений системы ООН в области экономического развития, налаживания хозяйственных связей и поощрения международной торговли.

В структуре ЮНКТАД 6 комитетов, специализирующихся на основных направлениях ее деятельности: комитеты по сырьевым товарам; готовым изделиям и полуфабрикатам; по морским перевозкам; по «невидимым» статьям торговли; финансированию и кредитованию международной торговли; по преференциям; по коммерческой передаче технологий. Особой сферой деятельности ЮНКТАД является контроль за деятельностью международных корпораций.

Главный принцип работы ЮНКТАД — групповой по социально-экономическому и географическому признакам:

- А — афро-азиатские страны;
- В — промышленно развитые страны;
- С — латиноамериканские страны;
- Д — бывшие социалистические (европейские) страны.

Наибольшая активность деятельности ЮНКТАД пришлась на конец 60-х и 70-е гг., когда формировалась концепция нового международного экономического порядка. Среди наиболее эффективных результатов деятельности ЮНКТАД можно выделить принятие «Интегрированной программы для сырьевых товаров», в результате чего улучшились условия торговли на мировых рынках 18 сырьевых товаров, занимающих особое место во внешней торговле развивающихся стран.

Велика роль ЮНКТАД в установлении режима преференций (льгот) для товаров из развивающихся стран на рынках промышленно развитых стран. На сессии ЮНКТАД в Дели в 1988 г. была принята «Общая система преференций при импорте готовых товаров из развивающихся стран», в соответствии с которой промышленно развитыми странами были введены режимы преференций по отношению к развивающимся, однако в последующем имел место рост новых нетарифных барьеров. В настоящее

время ЮНКТАД не играет такой важной роли в регулировании международной торговли, как 15—20 лет тому назад, но свой потенциал еще сохраняет.

**Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ)** учреждена в 1964 г. с целью содействия прогрессивному согласованию и унификации права международной торговли. В актив комиссии можно отнести подготовку текстов Конвенции ООН о морской перевозке грузов («Гамбургские правила»), Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция о купле-продаже) и др.

В целом комиссия уделяет преимущественное внимание разработке единообразных норм права в таких областях, как международная купля-продажа товаров, международные платежи, международный торговый арбитраж и международное законодательство в области морских перевозок.

**Международная торговая палата (МТП)** была создана в 1922 г. и играет в целом дополняющую и вспомогательную роль. Она издает сборники международных коммерческих терминов («ИНКОТЕРМС»), распространяет обычаи, правила и нормы международной торговли, а также выполняет роль посредника в установлении контактов между торговцами и предпринимателями разных стран и их торгово-промышленными палатами.

### ***Вторая группа организаций***

Это организации, специализирующиеся на регулировании международной торговли отдельными видами товаров:

- Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК);
- Международная организация производителей и экспортеров металлов (МОПЭМ);
- Ассоциация стран-экспортеров железной руды (АПЕФ);
- Организация стран-экспортеров меди (СИПЕК) и др.

## 8.5. Вопросы для самопроверки.

1. Что такое внешнеторговая политика, и какие цели преследует государство, проводя ее?
2. Охарактеризуйте формы современной внешнеторговой политики.
3. Почему во внешнеторговой политике развитых стран до сих пор сохраняются протекционистские меры?
4. Какие функции выполняет таможенный тариф?
5. Дайте классификацию таможенных тарифов.
6. В каких случаях страны применяют меры нетарифного регулирования?
7. Назовите причины создания и цели деятельности Генерального соглашения по тарифам и торговле.
8. Каково значение для международной торговли решений, принятых в ходе Уругвайского раунда?
9. Какие обязательства принимают на себя страны-члены ВТО в соответствии с ГАТС?
10. В чем состоит роль ЮНКТАД в регулировании международной торговли?