

**Ташкентский Государственный Институт Востоковедения**

**РЕФЕРАТ**

**На тему: «Международная торговля»**

**Выполнил студент  
3 курса Цой А.**

**ТАШКЕНТ 2010**

## **План:**

1. Введение.
2. Международная торговля.
3. Международные региональные торговые блоки.
4. Международная торговая палата.
5. ГАТТ.
6. Таможенные тарифы.
7. Пошлины.
8. Внешнеторговые лицензии.
9. Квотирование.
10. Демпинг.
11. Заключение.

Для любой страны роль внешней торговли трудно переоценить. По определению Дж. Сакса, «экономический успех любой страны мира зиждется на внешней торговле. Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы».

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. На долю торговли приходится около 80 процентов всего объемам международных экономических отношений.

Международная торговля—старейшая форма международных экономических отношений. Она существовала еще за долго до формирования мирового хозяйства и являлась его непосредственной предшественницей. Именно развитие международной торговли создало экономические условия для развития машинного производства, которое зачастую могло расти лишь на базе импортного сырья и массового заморского спроса.

Международная торговля занимает ведущее место в системе всемирных экономических отношений. Международной торговый обмен является одновременно и предпосылкой, и следствием международного разделением труда, выступает важным фактором формирования и функционирования мирового хозяйства. В своей исторической эволюции он прошёл путь от единичных внешнеторговых сделок до долгосрочного крупномасштабного торгово - экономического сотрудничества. В условиях НТР международный торговый обмен приобретает все большее значение. Своеобразие этих процессов в послевоенный период особенно рельефно открывается при анализе долгосрочных тенденций, особенностей, форм и методов совместной торговли.

В современных условиях активное участие страны в мировой торговле связано со значительными преимуществами: оно позволяет более эффективно использовать имеющиеся в стране ресурсы, приобщиться к мировым достижениям науки и техники, в более сжатые сроки осуществить структурную перестройку своей экономики, а также более полно и разнообразно удовлетворять потребности населения.

В этой связи значительный интерес представляет изучение регулирования торговых отношений. Особую значимость эта проблема имеет для Украины и других стран, вставших на путь создания развитой рыночной экономики, ориентированной на активное участие в мировой торговле.

Международная торговля является центральным звеном в сложной системе мирохозяйственных связей, опосредуя практически все виды международного разделения труда и связывая все страны мира в единую международную экономическую систему. Она представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира, а ее объем подсчитывается путем суммирования объемов экспорта.

Структурные сдвиги, происходящие в экономике стран под влиянием НТР, специализация и кооперирование промышленного производства усиливают взаимодействие национальных хозяйств. Это способствует активизации международной торговли. Международная торговля опосредующая движение всех межгосударственных товарных потоков, растет быстрее производства. Согласно исследованиям внешнеторгового оборота, на каждые 10% роста мирового производства приходится 16% увеличения объема мировой торговли. Тем самым создаются более благоприятные условия для его развития. Когда же в торговле происходят сбои, замедляется и развитие производствам

Под термином «внешняя торговля» понимается торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Анализируя процессы, протекающие в мировой торговле, следует подчеркнуть, что либерализация является ее основной тенденцией. Произошло значительное снижение уровня таможенных пошлин, отменены многие ограничения, квоты и т. п. Однако существует целый ряд проблем. Одна из основных - нарастание протекционистских тенденций на уровне экономических группировок, торгово-экономических блоков стран, во многом противостоящих друг другу.

Составы девяти крупнейших международных региональных торговых блоков представлены ниже:

Европейский союз (ЕС) - Австрия, Германия, Великобритания, Италия,

Ирландия, Франция, Испания, Португалия, Финляндия, Швеция, Дания, Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Греция.

Европейские сообщества (ЕС), или так называемый «Общий рынок» являются объединением государств, которые стремятся к политическому и экономическому единству при частичном отказе от своих национальных суверенитетов. Страны - члены «Общего рынка» считают себя ядром будущих Соединенных Штатов Европы.

В «Общий рынок» входят:

- Европейское объединение угля и стали (соответствующий договор вступил в силу в 1952 году).

- Европейское экономическое сообщество (договор вступил в силу в 1958 году).

Эти договоры были дополнены и расширены так называемыми Едиными Европейскими Актами, вступившими в силу в 1978 году. Единые Европейские Акты являются базой политического сотрудничества стран-членов «Общего рынка».

Первым шагом в реализации целей «Общего рынка» явилось создание свободного единого рынка, иными словами осуществление торговли без взаимных пошлин, установления товарных контингентов, и введения других ограничений. Одновременно с этим была введена единая система пошлин по отношению к третьим странам (таможенная уния).

2. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) - США, Канада, Мексика.

3. Европейская Ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) - Исландия, Норвегия, Швейцария, Лихтенштейн.

4. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) - Австралия, Бруней, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Новая Зеландия, Папуа новая Гвинея, Индонезия, Филиппины, Тайвань, Гонконг, Япония, Южная Корея, Китай, Канада, США, Мексика, Чили.

5. «Меркосур» - Бразилия, Аргентина, Парагвай, Уругвай.

6. Южноафриканский комитет развития (САДК) - Ангола, Ботсвана, Лесото, Малави, Мозамбик, Маврикий, Намибия, ЮАР, Свазиленд, Танзания, Зимбабве.

7. Западно-африканский экономический и валютный союз (ЮЭМОА) - Кот-д'Ивуар, Буркина-Фасо, Нигерия, Того, Сенегал, Бенин, Мали.

8. Южно-азиатская ассоциация регионального сотрудничества (СААРК) - Индия, Пакистан, Шри Ланка, Бангладеш, Мальдивы, Бутан, Непал.

9. Андский пакт - Венесуэла, Колумбия, Эквадор, Перу, Боливия.

К формированию подобных блоков приводят объективные процессы политического, экономического, исторического характера. Активизация таких процессов, с одной стороны, способствует развитию международной торговли (в рамках зон, блоков, регионов), а с другой - создает для нее ряд препятствий, свойственных любому закрытому формированию. На пути к единой, глобальной системе мирового рынка лежит еще много препятствий и противоречий, которые будут возникать в ходе взаимодействия торгово-экономических группировок друг с другом.

Распределение рисков между продавцом и предприятием производится на основе международных торговых условий, установленных Международной торговой палатой, так называемых «Инкотермс».

Этих международных торговых условий насчитывается достаточно много. Они часто подвергаются изменениям и регулярно публикуются Международной торговой палатой. Четырнадцать наиболее важных условий:

«ex works», «free carrier», «FOR/FOT», «FOB airport», «FAS», «FOB», «C&F», «freight/carriage paid to», «freight/carriage and insurance paid to», «ex ship», «ex quay», «delivered at frontier», «delivered duty paid».

Каждое из условий «Инкотермс» обозначает особое распределение рисков, расходов и ответственности между продавцом и покупателем, начиная с того условия, в соответствии с которым все виды ответственности возлагаются на покупателя, и кончая другой крайностью, когда, наоборот, все входит в ответственность продавца.

Важную роль в регулировании международной торговли, в устранении препятствий для ее развития, ее либерализации играют международные экономические организации. Одна из основных организаций такого рода - Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). Договор о создании ГАТТ был подписан 23 странами в 1947 г. и вступил в силу в 1948 г. 31 декабря 1995 г. ГАТТ прекратила свое существование, модифицировавшись во Всемирную

торговую организацию (ВТО).

ГАТТ - многостороннее международное соглашение, содержащее принципы, правовые нормы, правила ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. ГАТТ являлась одной из крупнейших международных экономических организаций, сфера деятельности которой охватывала 94% объема мировой торговли.

Деятельность ГАТТ осуществлялась посредством многосторонних переговоров, которые объединялись в раунды. С начала работы ГАТТ было проведено 8 раундов, результаты которых привели к десятикратному сокращению средней таможенной пошлины. После 2-й мировой войны она составляла 40%, в середине 90-х годов - около 4%.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (General Agreement on Tariffs and Trade) — это многосторонний договор, устанавливающий общие правила осуществления международных торговых соглашений, принятых более 100 государствами.

Объективная потребность международного регулирования торговли с помощью норм и правил появилась в послевоенный период. Она вылилась в подписание временного соглашения по вопросам тарифов и торговли (ГАТТ), которое вступило в силу 1 января 1948 года.

ГАТТ использует 3 фундаментальных принципа, с помощью которых она стремится достигнуть своей цели — либерализации мировой торговли.

Принцип недискриминации, выраженный в так называемой оговорке о наиболее благоприятствуемых нациях в ст.1 ГАТТ. Значение этого соглашения состоит в том, что если в ходе двухсторонних переговоров договаривающая сторона представляет другой стороне тарифные льготы, то, на такие же льготы, в принципе, имеют право все остальные договаривающиеся стороны.

Договаривающаяся сторона вправе использовать только импортные тарифы в тех случаях, когда это необходимо для защиты местной промышленности. Нетарифные меры, такие как количественные

ограничения (квоты) или стандарты, носящие дискриминационный характер по отношению к импортным товарам, в принципе запрещены.

Существует развитая система разрешения торговых споров.

В реализации этих принципов ГАТТ допускаются многочисленные исключения, в особенности в пользу таможенных союзов и зон свободной торговли ст.24, при чрезвычайных обстоятельствах ст. 19, в интересах развивающихся стран — ст.18 и др.

В рамках ГАТТ выработан механизм наблюдения за реализацией рекомендаций и решений совещаний экспортеров.

Институциональный аппарат ГАТТ — включает в себя периодические сессии, совет, состоящий из представителей государств-членов и секретариат, расположенный в Женеве.

Основное значение в деятельности ГАТТ имеет задача ликвидации или сокращения таможенных пошлин. Постоянная активная работа в этом направлении позволила сократить среднюю величину таможенных пошлин в промышленно развитых стран с 40-60% в 1945-1947гг. до 3-5% к концу 80-х годов. Динамику торговых переговоров относительно сокращения таможенных барьеров показывает таблица 1.

Одновременно с уменьшением величин таможенных пошлин были достигнуты определенные успехи в унификации правил и условий их применения. В "Кодексе по техническим барьерам в торговле", принятом в ходе "Токио—раунда", поставлена задача устранения дискриминационного воздействия стандартов и технических барьеров в торговле, маркировке, сертификации и испытании товара. Наиболее важным является соглашение об обмене информацией, о предлагаемом введении новых стандартов, технических требований, систем сертификации. Новым моментом в деятельности ГАТТ стали переговоры по либерализации торговли услугами, начавшиеся на Уругвайском раунде.

Таким образом, ГАТТ — это порожденный текущим ходом событий институт который взял на себя задачи национальной организации и

добился всеобщего признания в севере координации международной торговли.

Таблица 1. Перечень торговых (1947-1994 гг.) переговоров

Место открытия и проведения переговоров	Годы	Основное содержание
Женева (Швейцария)	1947	Снижение таможенных тарифов
Аннеси (Франция)	1949	Снижение таможенных тарифов
Торки (Англия)	1950	Снижение таможенных тарифов
Женева	1956	Снижение таможенных тарифов
Женева	1960-1961	Снижение таможенных тарифов
Женева	1964-1967 (Кеннеди-раунд)	Снижение тарифов, разработка анти-демпингового кодекса
Токио (Япония). Работа проходила в Женеве	1973-1979-(Токио-раунд)	Снижение тарифов, разработка кодексов, расширяющих и усиливающих компетенцию ГАТТ в области нетарифных барьеров
Иунта-дель-Эсте (Уругвай)... Работа проходила в Женеве	1986-1994 (Уругвайский раунд)	Снижение таможенных барьеров, совершенствование механизм ГАТТ, соглашение о создании Всемирной торговой организации. Разработка Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТТ)

Преимущества свободной торговли неоспоримы. Поскольку структура национальных ресурсов и уровень технологий в каждой стране различны, то каждая страна может производить определенные товары с

разными издержками. Действие принципа сравнительных преимуществ заставляет страну производить те товары, издержки на производство которых ниже, чем в других странах. Одновременно свободная торговля стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию. Суммарное действие всех перечисленных факторов стимулирует экономический рост.

Несмотря на обоснованную критику подобной политики ограничений во внешней торговле, она периодически проводится в различных странах. Ограничения реализуются по следующим основным направлениям:

1. Путем введения таможенных тарифов. Тарифы—это налоги на импорт. Тарифы — это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары. Существует два основных типа. Фарифов. Это фискальные тарифы, используемые государством с целью увеличения притока денежных ресурсов. И протекционистские тарифы, используемые государством для защиты национальной промышленности от иностранной конкуренции. Они делают иностранную продукцию более дорогой, чем аналогичную отечественную, которой поэтому потребители и отдают предпочтение.

Пошлины бывают 3 видов:

адвалорные—взимаемые в процентах от стоимости товара;

специфические—взимаемые в виде определенной денежной суммы с веса, объема или штуки товара;

смешанные— предполагающие одновременное применение адвалорных и специфических пошлин.

Например, в Украине с февраля 1993г. действует единый таможенный тариф, представляющий собой свод ставок пошлин, взимаемых при импорте товаров из-за рубежа на таможенную территорию Украины. В тарифе ставки пошлины определены в процентах от таможенной стоимости товаров.

Тариф по размерам ставок разделяется на три разновидности:

преференциальные ставки, включая освобождения от уплаты пошлины, применяются к товарам, происходящим из стран, входящих вместе с Украиной в таможенные союзы или образующих специальные зоны, или которым предоставлен специальный режим в соответствии с международными договорами, а также происхождением из развивающихся стран;

льготные ставки применяются к товарам, происходящим из стран, пользующихся на Украине режимом наибольшего благоприятствования. В международной торговле режим наибольшего благоприятствования означает порядок, при котором уровень таможенных пошлин и прочих сборов, взимаемых при импорте товаров из страны, пользующейся таким режимом, не должен быть выше аналогичных пошлин и сборов, налагаемых на товары любой другой страны. То же относится и к различным, связанным с торговлей формальностям и процедурам. Иными словами режим наибольшего благоприятствования предусматривает лишь равный с остальными торговыми партнерами (не дискриминационный) статус, а не какие-либо особые претензии и льготы. Режим наибольшего благоприятствования представляется на взаимной основе, как правило в рамках двухсторонних и многосторонних торговых договоров и соглашений и является общепринятой нормой в международной торговле, зафиксированной в уставе ГАТТ "любая страна, присоединяясь к соглашению, обязуется обеспечивать соблюдение принципов режима наибольшего благоприятствования по отношению ко всем остальным его участникам".

Как правило, уровни таможенного обложения всех стран не остаются неизменными, а меняются в зависимости от степени международного разделения труда, интеграционных процессов и так далее. В целом же характерна тенденция (для развитых стран, как пример в развитии) к постепенному снижению таможенных пошлин. Так за последние 40 лет их уровень снизился более чем на 3/4.

2. К общим для всех стран формам регулирования внешнеторговой

деятельности относятся нетарифные меры. Согласно принятой в ООН классификации к ним относятся меры, направленные на косвенное и административное ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства. Сюда относятся: лицензирование и контингентирование импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, импортные депозиты, так называемые "добровольные экспортные ограничения", компенсационные сборы, система минимальных импортных цен и т.п. Рассмотрим основные из них более подробно.

Под лицензией понимается разрешение, выдаваемое государственными органами на право той или иной деятельности. Система лицензий возникла еще в период меркантилизма и использовалась для регулирования торгового баланса. Прошедшее время изменило ее характер. Значение лицензии возросло в период мирового кризиса 1929-1933 гг., а затем — во время второй мировой войны. В послевоенные годы наблюдается либерализация внешней торговли, приведшая к ослаблению роли лицензий в регулировании экспорта и импорта, сокращению количества лицензируемых товаров.

Лицензия как форма регулирования международной торговли представляет собой документ на право ввоза или вывоза товаров, выдаваемая импортеру или экспортеру государственным органом. Ее использование позволяет государству оказывать прямое воздействие на внешнюю торговлю страны, ограничивая ее размеры, а в ряде случаев и полностью запрещая экспорт или импорт отдельных товаров.

Различают два основных вида внешнеторговых лицензий:

1. Открытая генеральная лицензия (автоматическая) — это опубликованное в печати разрешение соответствующего государственного органа на ввоз или вывоз товара на определенный срок. Товары, включенные в список открытых генеральных лицензий, могут ввозиться или вывозиться беспрепятственно.

2. На вывоз или ввоз остальных товаров необходимо получение

каждым экспортером индивидуальных лицензий (неавтоматические), которые выдаются на экспорт или импорт отдельных товаров и на строго определенный период времени.

Наряду с лицензированием применяется такое количественное ограничение, как квотирование (контингентирование). Квота—это ограничение количества импортируемых товаров определенного наименования и вида. Подобно протекционистским тарифам квоты снижают иностранную конкуренцию на внутреннем рынке в определенной отрасли. Квоты бывают:

- индивидуальными, ограничивающими ввоз (вывоз) в одну конкретную страну;
- групповыми, устанавливающими объем ввоза (вывоза) в определенную группу стран;
- глобальными, когда импорт (экспорт) ограничивается без указания стран, на которые это ограничение распространяется.

Во взаимных отношениях дело иногда доходило и до введения эмбарго. Эмбарго—полный запрет на торговлю с определенным государством, на ввоз определенного товара. Например, после вторжения Ирака в Кувейт страны—члены ООН проголосовали за введение эмбарго на иранскую нефть.

В последние годы между различными странами заключено свыше ста соглашений о "добровольном" ограничении экспорта и об установлении минимальных импортных цен. "Добровольное" экспортное ограничение—это ограничение, когда иностранные фирмы "добровольно" ограничивают объем своего экспорта в определенные страны. Они дают это согласие против своей воли, в расчете на избежание более жестких торговых барьеров. Так, в Японии автомобилестроители под угрозой введения в США более высоких тарифов или низких импортных квот согласились на введение "добровольных" экспортных ограничений на свой экспорт в США. Специфика "добровольных" экспортных ограничений, как впрочем, и

установление минимальных импортных цен состоит в том, что торговый барьер, защищающий страну — импортера, вводится на границе экспортирующей, а не импортирующей страной. Здесь, например, в случае, снижения экспортной цены ниже минимального уровня, импортирующая страна вводит антидемпинговую пошлину, применение которой может сделать невозможным дальнейший экспорт товаров на рынок данной страны.

Демпинг (англ. dumping буквально - сбрасывание) – бросовый экспорт, продажа товаров на внешних рынках по ценам более низким, чем на внутреннем рынке (как правило, ниже издержек производства), одно из средств конкурентной борьбы монополий за внешние рынки. Разновидность – валютный демпинг: экспорт товаров по пониженным ценам из стран с обесцененной валютой в страны с более стабильной валютой.

Антидемпинговые пошлины как нетарифный инструмент регулирования импорта применяется при импорте товара по ценам ниже предлагаемых издержек на их производство.

В некоторых случаях страны применяют так называемые компенсационные пошлины—когда установлено, что экспортер товара получил государственную субсидию на его производство. В некоторых случаях применяется регулирование внешнеэкономических связей посредством мер административного характера, такие как: технические нормы и стандарты, таможенные формальности, санитарные и ветеринарные нормы, требования к упаковке и маркировке товара и так далее.

Нужно отметить, что определенная либеризация внешней торговли была достигнута. Однако поле деятельности огромно. Большие приложения усилий понадобятся на мой взгляд в дальнейшем усовершенствовании таможенного тарифа - основного инструмента регулирования импорта. На сегодняшний день ставки таможенных пошлин настолько высоки, что заставляют импортеров искать обходные пути таможенного оформления. Приведу несколько примеров.

Предположим, что мы хотим купить за границей дорогую мебель. Таможенная пошлина в этом случае 30 %, НДС - 20%. Основной платеж, не считая таможенных сборов, в этом случае составит 56 % от таможенной стоимости. Гораздо хуже ситуация, когда закупаемая мебель дешевая. Тогда таможенная пошлина рассчитывается как 2 ЭКЮ за 1 кг. Предположим, что груз стоит 20 000 \$, вес груза 18 000 кг. Таможенная пошлина составит ~ 39 600 \$, НДС соответственно  $(20\,000 + 39\,600) * 0,2 = 11\,920$  \$.

Т.е. суммарный платеж составит  $39\,600 + 11\,920 = 51\,520$  \$. В результате таможенного оформления груз подорожал ~ 2,6 раза, что на мой взгляд никак не стимулирует. Такое положение вещей заставляет импортеров либо вообще отказываться от деятельности, либо изыскивать «черные» или «серые» схемы таможенного оформления. В результате чего таможня денег не получает.

Но если роль Украины в мировой торговле невелика, то для самой Украины значение внешнеэкономической сферы весьма существенно. Внешняя торговля остается важным источником поступления инвестиционных товаров, а также играет большую роль в снабжении населения Украины продовольствием и различными товарами. И поэтому очень важно знать регулирование международных торговых отношений.

## Список литературы:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учебное пособие. М.: Маркетинг, 1997.
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для ВУЗов. Москва: Юнити. 1996г.
3. Спиридонов И.А. Мировая экономика. М.: ИНФРА-М, 1998 г.
4. Терещенко С. Регулирование международных торговых сделок// Финансовая консультация. 1997. № 23. 13 октября
5. Фомичев В.И. Международная торговля. М.: ИНФРА-М, 1998 г.
6. Фомишин С.В. Международные экономические отношения: Учебное пособие. Киев.:1997г.