

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
«Высшая школа экономики и управления»
Кафедра «Таможенное дело»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор ООО «АГАИАС
– ЭКСПОРТ»

_____ Т. Н. Пастушок

_____ 20__ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н.

_____ Е.А. Степанов

_____ 20__ г.

Нетарифное регулирование в современной международной торговле

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–380502.2017.393.ПЗ.ВКР

Руководитель работы
К.э.н

_____ О.А. Николаевская
_____ 2017 г.

Автор работы
студент группы ЗЭУ– 607
_____ К.Ш. Зуева
_____ 2017 г.

Нормоконтроллер
специалист по УМР
_____ В.А. Фролова
_____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Зуева К.Ш. Нетарифное регулирование в современной международной торговле. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-607, 2017. – 110с., 5 ил., библиогр. список – 40 наименований.

Объектом работы является нетарифное регулирование в современной международной торговле.

Цель работы – изучение специфики, преимуществ и недостатков нетарифных барьеров в государственном регулировании внешней торговли.

Задачами работы являются: исследовать международную практику применения нетарифных мер, рассмотреть основу нетарифного регулирования в Евразийском экономическом союзе государственного регулирования внешней торговли. Определить возможности перспективы.

В работе приведены результаты анализа особенностей применения нетарифных мер регулирования в ЕАЭС в настоящее время.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ОСНОВЫ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	7
1.1 Виды нетарифных мер регулирования внешней торговли, сущность, понятия.....	7
1.2 Порядок реализации методов нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности	92
1.3 Правовая основа нетарифного регулирования в Евразийском экономическом союзе.....	26
2 АНАЛИ ПРИМЕНЕНИЯ ВАЖНЕЙШИХ МЕР НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЕАЭС.....	41
2.1 Практика и направления использования различных инструментов нетарифного государственного регулирования внешней торговли.....	41
2.2 Преимущества и недостатки нетарифных мер государственного регулирования внешней торговли в международной практике	57
2.3 Тенденции развития регулирования внешней торговли в рамках ЕАЭС	62
3 СОВЕРЕНСТВОВАНИЕ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЕАЭС В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ОПЫТА	66
3.1 Некоторые особенности защиты экономики с использованием нетарифных барьеров в международной практике	66

3.2 Возможности и перспективы нетарифного регулирования в ЕАЭС с учетом зарубежного опыта	96
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	103
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	107

ВВЕДЕНИЕ

Нетарифное регулирование охватывает множество разных мер, кроме таможенных пошлин, действующих в направлении импорта и экспорта товаров. Одновременно представляет, как средства финансового, технического, административного, кредитно-денежного, экологического регулирования, а также элементы инструментария, применяемого в других направлениях государственной политики.

В наше время торгово-политическая роль и экономическое значение мер нетарифного регулирования существенно возросли, произошло это в результате действия многих причин. В их числе значительное увеличение объема международной торговли и коренные изменения в ее товарной структуре, существенное усиление экономической роли внешней торговли в народном хозяйстве.

Почти все крупные государства успели оценить плюсы нетарифного регулирования, активно применяя их в личной политической деятельности. По решению специалистов ЮНКТАД, по совокупному размеру применяемых нетарифных ограничений в международной торговле в лидирующую тройку входят Соединенные Штаты, Япония, Европейский Союз. Раз такие экономически значимые страны понимают всю потребность применения инструментов нетарифного регулирования, тогда можно сказать о их значительной эффективности. Основная задача внешнеторговой политической деятельности любой страны – гарантировать условия для результативного бизнеса в области внешней торговли.

Актуальность темы, состоит в том, что нетарифные средства внешнеторговой деятельности играют значительную роль в общем объеме регулирующих международную торговлю инструментов практически во всех странах, что происходит на фоне устойчивой общемировой тенденции снижения таможенно-тарифной защиты национальных рынков.

Объектом является современная система нетарифного регулирования международной торговли.

Предмет исследования – экономические отношения, складывающиеся в процессе развития применения нетарифных мер в международной торговле и внешней торговле Евразийского экономического союза.

Цель работы – изучить международную практику нетарифных мер регулирования внешней государственной торговли.

Исходя из цели работы, были сформулированы следующие **задачи**:

- понять значение нетарифных мер регулирования внешней торговли;
- рассмотреть направления использования различных инструментов нетарифного государственного регулирования;
- выявить преимущества и недостатки нетарифных мер;
- изучить правовую основу нетарифного регулирования в Евразийском экономическом союзе;
- рассмотреть перспективы нетарифного регулирования и возможности с учетом зарубежного опыта.

При написании работы были изучены научные труды по теории внешнеэкономических отношений и экономической теории в целом, выводы, содержащиеся в работах отечественных и зарубежных экономистов, таких как Т.И. Алибегов, А.Н. Красавина, С.Р. Моисеев, Е.Е. Павлова и др.

1 ОСНОВЫ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

1.1 Понятие, сущность и виды нетарифных мер регулирования внешней торговли

Деятельность государства в области внешней торговли осуществляется с помощью тарифных и нетарифных методов регулирования. Под методами государственного регулирования внешнеэкономической деятельности следует понимать способы влияния государства в лице законодательных или исполнительных органов на сферу внешнеэкономической деятельности с целью создания или обеспечения условий деятельности субъектов ВЭД согласно с государственной финансовой политикой.

Нетарифные методы регулирования - это совокупность методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, с целью воздействия на внешнеэкономическую работу и ее процессы, но не относящихся к таможенно-тарифным методам государственного регулирования. В соответствии с международными соглашениями нетарифные методы используются в форме исключения из общего правила независимой торговли в последующих случаях:

1. Внедрение временных количественных ограничений экспорта или импорта отдельных товаров, вызванных потребностью защиты национального рынка.

2. Реализация разрешительного порядка экспорта или импорта отдельных товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений.

3. Выполнение международных обязательств.

4. Введение исключительного права на экспорт или импорт отдельных товаров.

5. Введение специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

6. Защита общественной морали и правопорядка.

7. Обеспечение национальной безопасности.

Нетарифные способы включают широкий круг инструментов современной экономической и торговой политики государств. Некоторые из них непосредственно не связаны с внешнеэкономическим регулированием, тем не менее они оказывают существенное влияние на ВЭД и внешнюю торговлю. В частности, согласно наиболее распространенной классификации нетарифных методов регулирования во внешней торговле, принятой в ООН, они делятся на два вида.

1) методы, нацелены на прямое ограничение экспорта и импорта в целях защиты определенных отраслей национального производства: лицензирование и квотирование, антидемпинговые и компенсационные пошлины, импортные депозиты, система минимальных импортных цен, эмбарго, наблюдение за экспортом и импортом отдельных видов товаров, и т.д. Это самый многочисленный вид.

2) включает методы, не направленные на ограничение внешней торговли и относящиеся больше к административным формальностям, в то же время ограничивающие торговлю, таможенные формальности, технические стандарты и нормы, требования к упаковке и маркировке, санитарные и ветеринарные нормы.

Единые меры нетарифного регулирования, используются в отношении с третьими странами на единой таможенной территории. Порядок введения и использования, единых мер нетарифного регулирования определяется отдельными соглашениями стран-участниц таможенного союза. Решения о применении мер нетарифного регулирования в отношении ввоза товаров на единую таможенную территорию и вывоза их с этой территории принимаются Евразийской экономической комиссией (рисунок 1).



Рисунок 1 – Методы нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности

Методы нетарифного регулирования внешней экономической деятельности отличаются большим разнообразием, потому использование их на практике достаточно частое.

1.2 Порядок реализации методов нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности

Все методы нетарифного регулирования делят на две группы:

- 1) меры прямого ограничения внешней торговли.
- 2) таможенные и административные формальности.

Наиболее популярными инструментами прямого регулирования импорта являются лицензии и квоты.

Лицензирование, как метод регулирования внешнеторговой деятельности применяется в России с 1989 года. Лицензирование подразумевает, что на экспорт и импорт отдельных товаров необходимо приобретать у соответствующего государственного органа специальное разрешение - лицензию. В РФ лицензию выдает Министерство экономического развития и торговли. Постановлением Правительства РФ от 9 июня 2005 г. № 364 (ред. от 08.12.2010) «Об утверждении положений о лицензировании в сфере внешней торговли товарами и о формировании и ведении федерального банка выданных лицензий» утверждено Положение о лицензировании в сфере внешней торговли товарами.

Лицензия приобретается в следующих случаях:

- при необходимости рационального использования иностранной валюты;
- при отсутствии таможенных пошлин или их неэффективного использования;
- в качестве дискриминационных действий.

Существуют следующие виды лицензий:

1. Генеральная лицензия - постоянно действующее разрешение фирме на право импорта определенных товаров из перечисленных в ней государств без ограничения объема и стоимости.

2. Индивидуальная лицензия – разовое разрешение на одну торговую операцию с конкретным видом товара, содержит сведения о ее получателе, количестве, стоимости и стране происхождения товара, является именной, не может передаваться другому импортеру и имеет ограниченный срок действия (до 1 года).

3. Открытые индивидуальные лицензии – разрешение на ввоз неограниченного объема товара.

4. Автоматические лицензии с упрощенным процессом выдачи.

5. Неавтоматические лицензии – свободно не предоставляются и используются для ограничения импортера в случаях, когда квоты на ввоз продукции заранее не установлены.

Лицензирование внешнеторговых операций тесно взаимодействует с количественными ограничениями – квотами на экспорт и импорт отдельных товаров.

Квоты - это ограничения в стоимостном и физическом выражении, вводимые на импорт и экспорт определенных товаров на определенный период времени. Квоты бывают:

1) индивидуальными, ограничивающими ввоз (вывоз) в одну конкретную страну;

2) групповыми, устанавливающими объем ввоза (вывоза) в определенную группу стран;

3) глобальными, когда импорт (экспорт) ограничивается без указания стран, на которые это ограничение распространяется;

4) экспортные, вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями устанавливающими долю каждой страны, либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров дефицитного на внутреннем рынке. Экспортные квоты могут обеспечивать отечественным производителям достаточные запасы товаров по низким ценам, также экспортные квоты могут быть использованы для предупреждения использования природных ресурсов, а также для повышения цен на экспорт данных видов тарифа.

5) импортные квоты - вводятся национальным правительством для защиты местных производителей; для достижения сбалансированности торгового баланса, регулирование спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную политику других государств.

Государство осуществляет квотирование путем выдачи лицензий на ввоз или вывоз ограниченного объема. Ежегодно в России фиксированный объем квот устанавливается Правительством. Таможенное оформление квотируемых товаров осуществляется только при предъявлении лицензии, выданной уполномоченным ведомством.

Особым способом квотирования, который полностью запрещает торговлю, является эмбарго. Торговое эмбарго - запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны определенных видов продукции. Эмбарго наносит урон всем соучастникам международной торговли и является крайней формой нетарифных ограничений во внешней торговле:

– наложение государством запрета на ввоз другими странами или вывоз из страны золота или иностранной валюты, отдельных видов товаров - оружия, современных технологий и др.;

– запрещение государственной властью захода в порты совей страны судов, принадлежащих другим странам, или выхода из своих портов судов других стран;

– частичное или полное прекращение торговли с определенными странами по решению ООН или другого межгосударственного объединения в качестве репрессивной меры по отношению к данной стране за нарушение Устава ООН или другие неблагоприятные действия.

Количественные ограничения импорта и экспорта - прямая административная форма государственного регулирования внешней торговли. Лицензии и квоты ограничивают самостоятельность предприятий в отношении выхода на внешний рынок, сужают круг стран, с которыми могут быть заключены сделки, регламентируют количество и номенклатуру товаров, разрешенных к ввозу и вывозу.

В соответствии с Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 27.11.2009 № 132 (ред. от 16.08.2012) «О едином нетарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» Правительства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации с 1 января 2010 года применяют в торговле с третьими странами запреты и ограничения к товарам, включенным в Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами - участниками таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества в торговле с третьими странами в соответствии с Положениями о применении ограничений, утвержденными данным решением.

В перечень включены следующие товары:

1) озоноразрушающие вещества, запрещенные к ввозу на таможенную территорию таможенного союза и вывозу с таможенной территории таможенного союза;

2) опасные отходы, ввоз которых на таможенную территорию таможенного союза запрещен;

3) информация на печатных, аудиовизуальных и иных носителях информации, запрещенная для ввоза на таможенную территорию таможенного союза, вывоза с таможенной территории таможенного союза и транзита по таможенной территории таможенного союза;

5) лесоматериалы, регенерируемая бумага, картон, макулатура, вывоз которых с таможенной территории таможенного союза запрещен;

6) служебное и гражданское оружие, его основные части и патроны к нему, запрещенные для ввоза на таможенную территорию, вывоза с таможенной территории и транзита по таможенной территории таможенного союза;

7) орудия добычи (вылова) водных биологических ресурсов, запрещенные к ввозу на таможенную территорию таможенного союза;

8) изделия из гренландского тюленя и детенышей гренландского тюленя, запрещенные к ввозу на таможенную территорию таможенного союза;

9) озоно-разрушающие вещества и продукция, их содержащая, ограниченные к перемещению через таможенную границу таможенного союза при ввозе и вывозе;

10) средства защиты растений, ограниченные к перемещению через таможенную границу таможенного союза при импорте;

11) опасные отходы, ограниченные к перемещению через таможенную границу таможенного союза при ввозе и (или) вывозе;

12) драгоценные металлы и драгоценные камни, ограниченные к перемещению через таможенную границу таможенного союза при экспорте;

13) необработанные драгоценные металлы, лом и отходы драгоценных металлов, руды и концентраты драгоценных металлов и сырьевые товары, содержащие драгоценные металлы, ограниченные к перемещению через таможенную границу таможенного союза при экспорте;

14) виды минерального сырья, ограниченные к перемещению через таможенную границу таможенного союза при вывозе и другие.

В настоящее время международная практика идет по пути устранения административных инструментов регулирования внешнеторговой деятельности. Нетарифное регулирование используется лишь в исключительных случаях, в основном в целях защиты национальной экономики, а также в целях выполнения международных обязательств. Подобную тенденцию можно наблюдать и в России. Так, в Федеральном законе «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» установлено, что количественные ограничения могут вводиться в исключительных случаях Правительством Российской Федерации. К ним относятся: обеспечение национальной безопасности РФ, выполнение международных обязательств с учетом состояния на внутреннем рынке, защита внутреннего рынка РФ.

Товары, на экспорт и импорт которых необходимо наличие лицензии, можно разделить на следующие группы:

1)лицензии, на экспорт которых выдаются в пределах установленных квот (в основном товары, экспортируемые в связи с выполнением Россией международных обязательств);

2)имеющие специфический характер (товары стратегического назначения: вооружение, товары двойного применения, лекарственное сырье и др.).

В России установлен единый порядок лицензирования и квотирования экспорта для всех субъектов ВЭД, за исключением совместных предприятий, которые имеют более 30% иностранных инвестиций в уставном фонде или полностью принадлежат иностранным инвесторам. Они вправе без лицензии экспортировать продукцию собственного производства, подтвердив ее сертификатом, выданным Союзом экспертизы Торгово-промышленной палаты России.

Важнейшим элементом регулирования внешней торговли таможенного союза является применение инструментов защиты внутреннего рынка от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции. К таким инструментам относятся специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры, используемые в международной торговой практике для эффективной нейтрализации ущерба промышленности от демпингового, субсидируемого или возросшего импорта товаров из иностранных государств.

Специальные защитные меры могут применяться в случае установления факта наличия импорта какого - либо товара на таможенную территорию таможенного союза в таком возросшем количестве и на таких условиях, что это обуславливает причинение серьезного ущерба отрасли российской экономики или угрозу его причинения.

Специальные защитные меры применяются на недискриминационной основе независимо от страны происхождения товара и распространяются, в случае их введения, на товары, ввозимые на таможенную территорию таможенного союза из всех государств.

Антидемпинговые меры - меры по ограничению демпингового импорта товара, которые применяет Правительство РФ посредством введения антидемпинговой пошлины, в том числе временной антидемпинговой пошлины, либо принятия ценовых обязательств.

Если в результате расследования, проведенного федеральным органом исполнительной власти, на основании объективного анализа имеющихся фактов установлено, что демпинговый импорт товара причиняет существенный ущерб отрасли российской экономики или угрожает его причинить, Правительство РФ может применить в отношении демпингового импорта такого товара антидемпинговые меры.

Антидемпинговая пошлина действует в течение такого периода и в таком размере, которые необходимы для ликвидации существенного ущерба отрасли российской экономики, причиненного демпинговым импортом товара. Срок действия антидемпинговой пошлины не должен превышать пяти лет со дня ее введения или со дня последнего пересмотра ставки такой пошлины в результате повторного антидемпингового расследования. Одним из примеров эффективной борьбы с демпингом можно привести Китай после вступления в ВТО. Он добился заметных успехов в борьбе с демпингом. Согласно статистике, к концу 2003 года в стране было возбуждено 27 судебных дел против демпинга зарубежной продукции, а за 2 года после вступления страны в ВТО китайское правительство расследовало 15 антидемпинговых дел.

Компенсационные меры - это меры по ограничению импорта товара, субсидируемого иностранным государством (союзом иностранных государств), которые применяет Правительство РФ посредством введения компенсационной пошлины, в том числе временной компенсационной пошлины.

Правительство РФ может применить компенсационные меры, если в результате расследования, проведенного федеральным органом исполнительной власти, установлено, что импорт какого - либо товара, при производстве или экспорте которого использовались субсидии иностранного государства (союза иностранных государств), причиняет существенный ущерб отрасли российской экономики или угрожает его причинить.

Для применения компенсационных мер в ходе расследования, предшествующего введению компенсационных мер, подлежат установлению следующие факты:

- предоставленная иностранным государством (союзом иностранных государств) субсидия является специфической субсидией;

- размер субсидии превышает пять процентов стоимости товара;
- субсидия направлялась на возмещение расходов производителя или экспортера на основную деятельность;
- субсидия выдавалась многократно.

Основным нормативным правовым актом, регулирующим правоотношения в области применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, является Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам от 25 января 2008 г., с внесенными в него изменениями и дополнениями Протоколом от 18 октября 2011 года.

Специфический метод регулирования внешней торговли - импортные депозиты, представляющие собой форму залога, который импортер должен внести в банк на определенный срок, - беспроцентный вклад в сумме, равной всей или части стоимости ввозимого товара. Тем самым омертвляется его капитал и ограничивается платежеспособность. Непосредственное отношение к количественному регулированию импорта имеют соглашения о «добровольных» ограничениях экспорта. Это соглашения между экспортирующей и импортирующей странами, заключенные по инициативе импортирующей стороны, на основе которых экспортирующая сторона берет на себя обязательство ограничить вывоз определенных товаров. К настоящему времени заключено около 100 соглашений о «добровольном» ограничении экспорта. Эти соглашения затрагивают торговлю продукцией текстильной, швейной, обувной промышленности, черной металлургии, молочными продуктами, легковыми автомобилями и т.д. На практике «добровольное» ограничение экспорта применяются как средство торговой политики преимущественно развитыми странами в конкурентной борьбе друг с другом.

Наблюдение за экспортом или импортом отдельных видов товаров устанавливается как временная мера в целях мониторинга динамики их экспорта или импорта. Наблюдение за экспортом или импортом отдельных видов товаров осуществляется посредством выдачи разрешений на экспорт или импорт отдельных видов товаров.

Следующая группа методов нетарифного регулирования связана с выполнением таможенных или административных формальностей.

1) импортные налоги: пограничный налог, которым облагаются товары за факт пересечения границы; сборы, связанные с оформлением документов на таможне, таможенным досмотром товара; другие сборы (портовые, статистические).

Особой разновидностью импортного налога являются скользящие импортные сборы, широко применяемые в Европейском союзе в качестве протекционистской меры. По характеру своего действия они близки к таможенным пошлинам, но в отличие от них меняют свой уровень от соотношения внутренних и мировых цен;

2) технические нетарифные методы регулирования. В данную группу методов нетарифного регулирования входят технические стандарты и нормы, санитарные и ветеринарные нормы, требования к упаковке и маркировке, розливу и т.п.

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.

Технические барьеры во внешней торговле связаны с осуществлением контроля импортных товаров с точки зрения их соответствия национальным стандартам безопасности и качества. Они обязательны при пропуске отдельных категорий товаров через таможенную границу. Технические стандарты широко используются в международной практике: при определении диаметра газовых и водопроводных труб, напряжения и частоты электричества в бытовых и промышленных сетях, частот радио и телевидения, размеров автомобильных шин и т. д. Технические барьеры связаны и с применением мер по охране окружающей среды от загрязнения. Они запрещают или ограничивают импорт товаров, загрязняющих окружающую среду, и предусматривают тщательную экспертизу промышленного оборудования, средств транспорта и другой продукции, которая может вызвать загрязнение атмосферы.

Санитарные и фитосанитарные меры - обязательные для исполнения требования и процедуры, устанавливаемые в целях защиты от рисков, возникающих в связи с проникновением, закреплением или распространением вредных организмов, заболеваний, переносчиков болезней или болезнетворных организмов, в том числе в случае переноса или распространения их животными и (или) растениями, с продукцией, грузами, материалами, транспортными средствами, с наличием добавок, загрязняющих веществ, токсинов, вредителей, сорных растений, болезнетворных организмов, в том числе с пищевыми продуктами или кормами, а также обязательные для исполнения требования и процедуры, устанавливаемые в целях предотвращения иного связанного с распространением вредных организмов ущерба.

Карантинный, фитосанитарный, санитарно-эпидемиологический контроль и ветеринарный надзор. В соответствии со статьями 8, 9 ФЗ «О карантине растений» ввоз на территорию РФ, вывоз с территории РФ подкарантинной продукции (подкарантинного материала, подкарантинного груза) разрешаются при наличии:

1) фитосанитарного сертификата или карантинного сертификата, удостоверяющих соответствие под карантинной продукции требованиям правил и норм обеспечения карантина растений;

2) документов на ввоз под карантинной продукции, а также документов, удостоверяющих соответствие такой продукции требованиям международных договоров РФ, касающихся карантина растений, правил и норм обеспечения карантина растений.

Контроль над соблюдением требований законодательства Российской Федерации в сфере ветеринарии и карантина растений на государственной границе и на транспорте осуществляет Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору.

Нетарифными барьерами являются и требования к упаковке и маркировке. Эти требования устанавливаются национальным законодательством страны импортера и определяют размеры, вес и форму упаковки, объем информации, который должна содержать маркировка товара, и другие особенности.

Маркировка на собранных изделиях или на одной из деталей изделия, поставляемого в разобранном виде, должна быть расположена на поверхностях, не доступных для обозрения при эксплуатации. Не допускается нанесение маркировки на поверхность ящиков, переставных полок и т.п. Каждое изделие должно иметь четкую маркировку в виде клейма, нанесенного несмываемой краской, или прочно приклеенной бумажной этикетки, изготовленной типографским способом. На маркировке должны быть указаны следующие характеристики: наименование страны- поставщика, наименование предприятия- изготовителя, товарный знак, штриховой код, номер и серия изделия, дата выпуска (месяц и год).

Упаковка - средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции и окружающей среды от повреждений и потерь и облегчающих процесс транспортирования, хранения и реализации продукции. Разнообразие свойств и особенностей товаров, размеры, различные условия хранения, их транспортирования вызывают необходимость производства упаковки. Также для размещения используется тара. Тара является элементом упаковки, представляющим собой изделие для обращения продукции: ящики, бочки, канистры, баллоны, банки, мешки и прочее.

Таким образом, методы нетарифного регулирования внешней экономической деятельности должны дополняться активностью и стабильностью государства для того, чтобы создавать благоприятные условия для реализации национальных интересов на внешних рынках, ограждать национальную экономику от негативного влияния внешних факторов, содействовать укреплению позиций отечественных производителей на мировом рынке.

1.3 Правовая основа нетарифного регулирования в Евразийском экономическом союзе

Рассмотрим систему нетарифного регулирования в Евразийском экономическом союзе (далее - ЕАЭС).

Евразийский экономический союз - международное интеграционное экономическое объединение, договор, о создании которого был подписан 29 мая 2014 года и вступил в силу с 1 января 2015 года [18].

Членами Евразийского экономического союза являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Киргизская Республика и Российская Федерация. Союз был создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств, входящих в ЕАЭС.

ЕАЭС создан на базе Таможенного союза Евразийского экономического сообщества для укрепления экономик стран-участниц, сближения, для модернизации и повышения конкурентоспособности стран - участниц на мировом рынке. Государства - члены ЕАЭС планируют продолжить экономическую интеграцию в ближайшие годы.

Условиями создания Евразийского экономического союза предусмотрено неприменение мер тарифного и нетарифного регулирования во взаимной торговле между государствами-членами союза и вынесение указанных мер на внешние границы союза.

Макроэкономический эффект от интеграции России, Беларуси и Казахстана в ЕАЭС создается за счет:

- Снижения цен на товары, благодаря уменьшению издержек перевозки сырья или экспорта готовой продукции.
- Стимулирования «здоровой» конкуренции на общем рынке ЕАЭС за счет равного уровня экономического развития.
- Увеличения конкуренции на общем рынке стран-членов Таможенного союза, благодаря вхождению на рынок новых стран.
- Увеличения средней заработной платы, благодаря уменьшению издержек и повышению производительности труда.
- Нарастивания производства, благодаря увеличению спроса на товары.
- Увеличения благосостояния народов стран ЕАЭС, благодаря снижению цен на продукты и увеличению занятости населения.

- Повышения окупаемости новых технологий и товаров благодаря увеличенному объёму рынка [18].

В то же время, подписанная версия договора о создании ЕАЭС носила компромиссный характер, и потому ряд задуманных мер не был осуществлён в полном объёме. В частности, Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) и Евразийский экономический суд не получили широких полномочий для контроля над соблюдением договорённостей. Если постановления ЕЭК не выполняются, спорный вопрос рассматривает Евразийский экономический суд, решения которого носят только рекомендательный характер, а окончательно вопрос решается на уровне совета глав государств. Кроме того, актуальные вопросы по созданию единого финансового регулятора, по политике в области торговли энергоносителями, а также по проблеме существования изъятий и ограничений в торговле между участниками ЕАЭС были приостановлены до 2025 года или на неопределённый срок.

Основным документом, рассматривающим вопросы нетарифного регулирования в Евразийском экономическом союзе, является Договор о Евразийском экономическом союзе, подписанный 29.05.2014 г. (в ред. от 08.05.2015) [18].

Согласно ст. 46 Договора о Евразийском экономическом союзе в торговле с третьими странами Союзом на основе принципов гласности и недискриминации применяются следующие единые меры нетарифного регулирования:

- запрет ввоза и (или) вывоза товаров;
- количественные ограничения ввоза и (или) вывоза товаров;
- исключительное право на экспорт и (или) импорт товаров;
- автоматическое лицензирование (наблюдение) экспорта и (или) импорта товаров;
- разрешительный порядок ввоза и (или) вывоза товаров (ст. 46 Договора).

Решения о введении, применении, продлении и отмене мер принимаются ЕЭК.

В исключительных случаях по определенным основаниям государства - члены в торговле с третьими странами могут в одностороннем порядке вводить и применять меры нетарифного регулирования. Срок действия такой меры не более 6 месяцев с даты ее введения государством - членом.

Протоколом, разработанным в соответствии с разделом IX Договора о Евразийском экономическом союзе, определен порядок и случаи применения Союзом мер нетарифного регулирования в отношении третьих стран [18].

Действие Протокола не распространяется на отношения, касающиеся вопросов технического регулирования, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных требований, мер в области экспортного контроля и военно-технического сотрудничества.

В торговле с третьими странами на территории Союза применяются единые меры нетарифного регулирования.

Решения о введении, применении, продлении и отмене мер принимаются Евразийской экономической комиссией.

Товары, в отношении которых принято решение о применении мер, включаются в единый перечень товаров, к которым применяются меры нетарифного регулирования в торговле с третьими странами.

В единый перечень товаров включаются также товары, в отношении которых Комиссией принято решение об установлении тарифной квоты либо импортной квоты в качестве специальной защитной меры и о выдаче лицензий.

Предложение о введении или отмене мер может быть представлено как государством - членом, так и Комиссией.

При подготовке решения Комиссии о введении, применении, продлении или отмене мер Комиссия информирует участников внешнеторговой деятельности государств - членов, экономические интересы которых могут быть затронуты принятием такого решения, о возможности представить в Комиссию предложения и замечания по данному вопросу и о проведении консультаций.

Комиссия определяет способ и форму проведения консультаций, а также способ и форму доведения информации о ходе проведения и результатах консультаций до сведения заинтересованных лиц, представивших свои предложения и замечания [18].

Не проведение консультаций не является основанием для признания решения Комиссии, затрагивающего право осуществления внешнеторговой деятельности, недействительным.

Принятие решения не проводить консультации при наличии любого из следующих условий:

1) о мерах, предусмотренных проектом решения Комиссии, затрагивающего право осуществления внешнеторговой деятельности, не должно быть известно до даты вступления его в силу, в связи с чем проведение консультаций приведет или может привести к не достижению целей, предусмотренных таким решением;

2) проведение консультаций вызовет задержку в принятии решения Комиссии, затрагивающего право осуществления внешнеторговой деятельности,

что может привести к причинению существенного ущерба интересам государств-членов;

3) проектом решения Комиссии, затрагивающим право осуществления внешнеторговой деятельности, предусматривается предоставление исключительного права.

Порядок внесения предложений о введении или отмене мер определяется Комиссией.

Экспорт и импорт товаров осуществляются без применения запретов и количественных ограничений, за исключением случаев, предусмотренных протоколом Комиссии.

В исключительных случаях могут устанавливаться:

1) временные запреты или временные количественные ограничения экспорта для предотвращения либо уменьшения критического недостатка на внутреннем рынке продовольственных или иных товаров, являющихся существенно важными для внутреннего рынка Союза;

2) запреты или количественные ограничения экспорта и импорта, необходимые в связи с применением стандартов или правил классификации, сортировки и продажи товаров в международной торговле;

3) ограничения импорта водных биологических ресурсов при их ввозе в любом виде, если необходимо:

- ограничить производство или продажу аналогичного товара, происходящего с территории Союза;
- ограничить производство или продажу товара, происходящего с территории Союза, который может быть непосредственно заменен импортным товаром, в случае если в Союзе не имеется значительного производства аналогичного товара;
- удалить с рынка временный излишек аналогичного товара, происходящего с территории Союза, путем предоставления этого излишка некоторым группам потребителей бесплатно или по ценам ниже рыночных;
- удалить с рынка временный излишек товара, происходящего с территории Союза, который может быть непосредственно заменен импортным товаром, если в Союзе не имеется значительного производства аналогичного товара, путем предоставления этого излишка некоторым группам потребителей бесплатно или по ценам ниже рыночных.

При введении Евразийской экономической комиссией на территории ЕАЭС количественных ограничений применяются экспортные и (или) импортные квоты.

Количественные ограничения применяются при экспорте, только в отношении товаров, происходящих с территорий государств-членов. При импорте - только в отношении товаров, происходящих из третьих стран.

Количественные ограничения не применяются в отношении импорта товаров с территории какой-либо третьей страны или экспорта товаров, предназначенных для территории какой-либо третьей страны, если только такие количественные ограничения не применяются в отношении импорта из всех третьих стран или экспорта во все третьи страны. Такое положение не препятствует соблюдению обязательств государств-членов в соответствии с международными договорами [18].

Запреты и количественные ограничения экспорта могут быть введены только в отношении товаров, включенных в перечень товаров, которые являются актуальными для внутреннего рынка и в отношении которых в исключительных случаях могут быть введены временные запреты. Или количественные ограничения экспорта, утверждаемые Комиссией на основании предложений государств - членов.

При введении запрета или количественного ограничения экспорта сельскохозяйственных товаров, являющихся важными для внутреннего рынка Союза, Комиссия:

- учитывает последствия запрета или количественного ограничения для продовольственной безопасности третьих стран, импортирующих такие сельскохозяйственные товары с территории Союза;
- заблаговременно информирует Комитет по сельскому хозяйству Всемирной торговой организации о характере и продолжительности применения запрета или количественного ограничения экспорта;
- по просьбе любой импортирующей страны организует консультации либо предоставляет всю необходимую информацию по вопросам, относящимся к рассматриваемой мере [18].

Под импортирующей страной подразумевается страна, в импорте которой доля происходящего с территорий государств-членов сельскохозяйственного товара, в отношении экспорта которого планируется ввести запрет или количественное ограничение, составляет не менее 5%.

Комиссия распределяет объемы экспортной и импортной квот между государствами-членами и определяет метод распределения долей экспортной и импортной квот среди участников внешнеторговой деятельности государств-

членов, при необходимости распределяет объем импортной квоты между третьими странами.

Распределение объемов экспортной и импортной квот между государствами осуществляется в зависимости от задач, которые предполагается решить путем введения количественных ограничений, с учетом предложений и исходя из объемов производства, потребления в каждом из государств-членов.

При принятии решения о применении экспортной и импортной квот комиссия:

- 1) устанавливает на определенный срок экспортную и импортную квоты;
- 2) информирует все заинтересованные третьи страны об объеме выделенной им импортной квоты (в случае если импортная квота распределяется между третьими странами);
- 3) публикует информацию о применении экспортной и импортной квот, их объемах и сроках действия, а также о распределении импортной квоты между третьими странами.

Распределение импортных квот между третьими странами осуществляется, как правило, по результатам консультаций со всеми значительными поставщиками из третьих стран.

При этом под значительными поставщиками из третьих стран понимаются поставщики, имеющие долю в размере 5 % и более в импорте данного товара на территорию Союза.

В случае если распределение импортных квот не может быть осуществлено на основе результатов консультаций со всеми значительными поставщиками из третьих стран, решение Комиссии о распределении квот между третьими странами принимается с учетом объема поставок товара из этих стран в течение предшествующего периода.

Комиссия не устанавливает никаких условий или формальностей, которые могут препятствовать любой третьей стране полностью использовать выделенную ей импортную квоту, при условии, что поставка соответствующего товара будет произведена в период действия импортной квоты.

Выбор предшествующего периода для определения объема поставок товара, в отношении которого вводятся экспортная и импортная квоты, осуществляется Комиссией. При этом, как правило, за такой период принимаются любые предшествующие 3 года, в отношении которых доступна информация, отражающая реальные объемы экспорта и импорта. При отсутствии возможности выбрать предшествующий период экспортная и импортная квоты распределяются на основе оценки наиболее вероятного распределения реальных объемов экспорта и импорта.

По просьбе любой третьей страны, заинтересованной в поставке товара, Комиссия проводит консультации с этой страной относительно:

- 1) необходимости перераспределения установленной импортной квоты;
- 2) изменения выбранного предшествующего периода;
- 3) необходимости отмены условий, формальностей или любых других положений, установленных в одностороннем порядке в отношении распределения импортной квоты или ее неограниченного использования.

Распределение частей экспортной и импортной квот посреди соучастников внешнеторговой работы осуществляется государствами-членами на базе способа, определяемого Комиссией, и основывается на равноправии соучастников внешнеторговой работы в отношении получения частей экспортной и импортной квот и на не дискриминации по симптомам формы принадлежности, места регистрации либо положения на рынке.

Кроме случаев распределения импортной квоты между третьими странами, не допускается предъявлять требование о том, чтобы лицензии использовались для экспорта или импорта соответствующего товара в какую-либо определенную страну и из какой-либо определенной страны.

В связи с применением экспортных или импортных квот Комиссия:

- 1) предоставляет по требованию третьей страны, заинтересованной в торговле отдельным видом товара, информацию, касающуюся порядка распределения экспортной и импортной квот, механизма их распределения между участниками внешнеторговой деятельности и объемов квот, на которые выданы лицензии;
- 2) публикует информацию об общем количестве или стоимости товара, экспорт и импорт которого будет разрешен в течение определенного времени в будущем, а также о датах начала и окончания действия экспортной и импортной квот и любых их изменениях.

Товары, на экспорт и импорт которых предоставляется исключительное право, а также порядок определения государствами-членами участников внешнеторговой деятельности, которым предоставляется такое исключительное право, определяются Комиссией.

Перечень участников внешнеторговой деятельности, которым на основании решения Комиссии государствами-членами предоставлено исключительное право, подлежит опубликованию на официальном сайте ЕАЭС .

Решение о введении ограничения на осуществление внешнеторговой деятельности путем предоставления исключительного права принимается Комиссией по предложению государства-члена.

Обоснование необходимости введения исключительного права должно содержать финансово-экономические расчеты и иную информацию, подтверждающую целесообразность применения данной меры.

Участники внешнеторговой деятельности, которым на основании решения Комиссии государствами-членами предоставлено исключительное право, совершают сделки по экспорту и (или) импорту соответствующих товаров, основываясь на принципе недискриминации и руководствуясь только коммерческими соображениями, включая условия покупки или продажи, и предоставляют организациям третьих стран адекватную возможность (в соответствии с обычной деловой практикой) конкурировать в отношении участия в таких покупках или продажах.

Экспорт (импорт) товаров, в отношении которых участникам внешнеторговой деятельности предоставлено исключительное право, осуществляются на основании исключительных лицензий, выдаваемых уполномоченным органом.

В целях мониторинга динамики экспорта (импорта) отдельных видов товаров Комиссия вправе вводить автоматическое лицензирование.

Введение автоматического лицензирования осуществляется по инициативе как государства-члена, так и Комиссии.

Обоснование необходимости введения автоматического лицензирования должно содержать информацию о невозможности отслеживания количественных показателей экспорта (импорта) отдельных видов товаров и их изменений иными способами.

Перечень отдельных видов товаров, в отношении которых вводится автоматическое лицензирование, а также сроки такого автоматического лицензирования устанавливаются Комиссией.

Товары, в отношении которых введено автоматическое лицензирование, включаются в единый перечень товаров.

Экспорт (импорт) товаров, в отношении которых введено автоматическое лицензирование, осуществляются при наличии разрешений, выданных уполномоченным органом, в порядке, определяемом Комиссией.

Выдача разрешений на экспорт (импорт) товаров, включенных в единый перечень товаров, осуществляется в соответствии с правилами.

Разрешительный порядок ввоза или вывоза товаров реализуется посредством введения лицензирования или применения иных административных мер регулирования внешнеторговой деятельности.

Решение о введении, применению и отмене разрешительного порядка принимается Комиссией.

При ввозе и вывозе отдельных видов товаров могут вводиться меры, в том числе по основаниям, отличным от указанных выше, в случае если эти меры:

- 1) необходимы для соблюдения общественной морали или правопорядка;
- 2) необходимы для охраны жизни и здоровья человека, окружающей среды, животных и растений;
- 3) относятся к экспорту и (или) импорту золота или серебра;
- 4) применяются для защиты культурных ценностей и культурного наследия;
- 5) необходимы для предотвращения исчерпания невозполнимых природных ресурсов и проводятся одновременно с ограничением внутреннего производства или потребления, связанных с использованием невозполнимых природных ресурсов;
- 6) связаны с ограничением экспорта товаров, происходящих с территорий государств-членов, для обеспечения достаточным количеством таких товаров внутренней обрабатывающей промышленности в течение периодов, когда внутренняя цена на такие товары держится на более низком уровне, чем мировая цена, в результате осуществляемого правительством плана стабилизации;
- 7) необходимы для приобретения или распределения товаров при общем или местном их дефиците;
- 8) необходимы для выполнения международных обязательств;
- 9) необходимы для обеспечения обороны и безопасности;
- 10) необходимы для обеспечения соблюдения не противоречащих международным обязательствам правовых актов, касающихся применения таможенного законодательства, охраны окружающей среды, защиты интеллектуальной собственности, и иных правовых актов [14].

Меры вводятся на основании решения Комиссии и не могут служить средством произвольной или необоснованной дискриминации третьих стран, а также скрытого ограничения внешней торговли товарами.

Для целей введения либо отмены мер в отношении отдельного вида товара по вышеуказанным основаниям государство-член представляет в Комиссию документы, содержащие сведения о наименовании товара, его коде ТН ВЭД ЕАЭС, характере предлагаемых мер и предполагаемом сроке их действия, а также обоснование необходимости введения или отмены мер.

В случае если Комиссия не примет предложение государства-члена о введении мер, то государство-член, инициировавшее их введение, может ввести такие меры в одностороннем порядке.

Лицензирование в случаях, установленных Комиссией, применяется при экспорте и импорте отдельных видов товаров, если в отношении этих товаров введены:

- количественные ограничения;
- исключительное право;
- разрешительный порядок;
- тарифная квота;
- импортная квота в качестве специальной защитной меры.

Лицензирование реализуется путем выдачи уполномоченным органом участнику внешнеторговой деятельности лицензии на экспорт и (или) импорт товаров.

Лицензии, выданные уполномоченным органом одного государства-члена, признаются всеми другими государствами-членами.

Лицензирование экспорта и (или) импорта товаров, включенных в единый перечень товаров, осуществляется в соответствии с правилами, предусмотренными Протоколом.

Уполномоченными органами выдаются следующие виды лицензий:

- 1) разовая лицензия;
- 2) генеральная лицензия;
- 3) исключительная лицензия.

Выдача генеральных и исключительных лицензий осуществляется в случаях, определяемых Комиссией.

В исключительных случаях по основаниям, предусмотренным Протоколом, государства-члены в торговле с третьими странами могут в одностороннем порядке вводить временные меры.

Государство-член, вводящее временную меру, заблаговременно, но не позднее 3 календарных дней до даты ее введения, уведомляет об этом Комиссию и вносит предложение о введении такой меры на таможенной территории Союза.

Комиссия рассматривает предложение государства-члена о введении временной меры и по итогам рассмотрения предложения государства-члена может принять решение о введении такой меры на таможенной территории Союза.

Срок действия такой меры в данном случае устанавливается Комиссией.

В случае если решение о введении временной меры на таможенной территории Союза не принято, Комиссия информирует государство-член, которое ввело временную меру, и таможенные органы государств-членов о том, что временная мера действует не более 6 месяцев с даты ее введения.

На основании полученного от государства-члена уведомления о введении временной меры Комиссия незамедлительно информирует таможенные органы государств-членов о введении одним из государств-членов временной меры с указанием:

- 1) наименования нормативного правового акта государства-члена, в соответствии с которым вводится временная мера;
- 2) наименования товара и его кода ТН ВЭД ЕАЭС;
- 3) даты введения временной меры и срока ее действия.

После получения указанной в выше информации таможенные органы государств-членов не допускают:

- 1) вывоз соответствующих товаров, происходящих с территории государства-члена, применившего временную меру, сведения о которых содержатся в данной информации, без лицензии, выданной уполномоченным органом этого государства-члена;

- 2) ввоз соответствующих товаров, предназначенных для государства-члена, применившего временную меру, сведения о которых содержатся в данной информации, без лицензии, выданной уполномоченным органом этого государства-члена. При этом государства-члены, не применяющие временную меру, предпринимают необходимые усилия, направленные на недопущение ввоза соответствующих товаров на территорию государства-члена, применившего временную меру.

Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16 августа 2012 года № 134 «О нормативных правовых актах в области нетарифного регулирования» утверждены:

- Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами - членами Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества в торговле с третьими странами;
- Положения о применении ограничений, регламентирующие порядок ввоза/вывоза отдельных категорий товаров.

Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21 апреля 2015 года № 30 «О мерах нетарифного регулирования» (в редакции Решения Коллегии Евразийской экономической комиссии от 6 октября 2015 г. № 131 «О внесении

изменений в Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21 апреля 2015 г. № 30») утверждены:

- перечень товаров, в отношении которых установлен запрет ввоза на таможенную территорию Евразийского экономического союза и (или) вывоза с таможенной территории Евразийского экономического союза, к которым относятся:

- 1) опасные отходы;
- 2) информация на печатных, аудиовизуальных и иных носителях информации;
- 3) орудия добычи (вылова) водных биологических ресурсов;
- 4) изделия из гренландского тюленя и детенышей гренландского тюленя;
- 5) средства защиты растений и другие стойкие органические загрязнители;
- 6) служебное и гражданское оружие, его основные части и патроны к нему.

Положения, регламентирующие разрешительный порядок ввоза/вывоза на/с таможенную территорию Евразийского экономического союза следующих категорий товаров:

- органов и тканей человека, крови и ее компонентов, образцов биологических материалов человека;

- минерального сырья;

- диких живых животных, отдельных дикорастущих растений и дикорастущего лекарственного сырья;

- редких и находящихся под угрозой исчезновения видов диких живых животных и дикорастущих растений, включенных в Красные книги государств - членов Евразийского экономического союза;

- опасных отходов;

- культурных ценностей, документов национальных архивных фондов и оригиналов архивных документов;

- шифровальных (криптографических) средств;

- наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров;

- средств защиты растений (пестицидов);

- коллекционных материалов по минералогии, палеонтологии, костей ископаемых животных;

- драгоценных камней, драгоценных металлов и сырьевых товаров, содержащих драгоценные металлы;

- радиоэлектронных средств и высокочастотных устройств гражданского назначения, в том числе встроенных либо входящих в состав других товаров;
- специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации;
- гражданского и служебного оружия, его основных (составных) частей и патронов к нему;
- информации о недрах по районам и месторождениям топливно-энергетического и минерального сырья.

Указанными выше Положениями определены случаи представления таможенному органу лицензии на экспорт/импорт товаров, заключения (разрешительного документа) уполномоченного органа на ввоз/вывоз товаров, либо иных сведений при помещении указанных выше товаров под таможенные процедуры, а также определено, помещение под какие таможенные процедуры отдельных категорий товаров не допускается.

Товары, включенные в единый перечень товаров, к которым применяются меры нетарифного регулирования в торговле с третьими странами, в соответствии с Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21 апреля 2015 г. № 30 (в редакции Решения Коллегии Евразийской экономической комиссии от 6 октября 2015 г. № 131), исключаются из Единого перечня товаров, утвержденного Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16 августа 2012 г. № 134, а соответствующие Положения о применении ограничений, утвержденные Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16 августа 2012 г. № 134, включенные в пункт 3 Решения Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21 апреля 2015 г. № 30, признаются утратившими силу.

В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26 июня 2013 г. № 544 «О некоторых мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 12 апреля 2013 г. № 168» выдачу лицензий на ввоз на таможенную территорию Евразийского экономического союза или вывоз с таможенной территории Евразийского экономического союза товаров, включенных в единый перечень товаров, к которым применяются меры нетарифного регулирования в торговле с третьими странами, осуществляет Министерство торговли Республики Беларусь.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26 июня 2013 г. № 544 также утверждены перечни республиканских органов государственного управления и иных организаций, согласующих выдачу лицензий, а также в случаях, указанных в названных выше Положениях, осуществляющих выдачу

заклучений (разрешительных документов) на ввоз/вывоз товаров на/с таможенную территорию Евразийского экономического союза.

Перечень документов и (или) сведений, представляемых заинтересованными лицами в уполномоченный орган в рамках административных процедур, в том числе для получения лицензий и разрешительных документов на ввоз (вывоз) отдельных категорий товаров, а также другая необходимая информация содержится в постановлении Совета Министров Республики Беларусь от 17 февраля 2012 г. № 156 «Об утверждении единого перечня административных процедур, осуществляемых государственными органами и иными организациями в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, внесении дополнения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14 февраля 2009 г. № 193 и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь».

Также к документам, регулирующим вопросы нетарифного регулирования относятся:

- Национальные перечни наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в государствах-членах Евразийского экономического союза;

- Перечень товаров, являющихся существенно важными для внутреннего рынка таможенного союза, в отношении которых в исключительных случаях могут быть установлены временные ограничения или запреты экспорта;

- Временные меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами, введенные Сторонами в одностороннем порядке;

- Перечень нормативных технических документов, действующих в качестве единых на таможенной территории Евразийского экономического союза для целей определения классификационных и стоимостных характеристик драгоценных камней;

- Единый реестр радиоэлектронных средств и высокочастотных устройств гражданского назначения, в том числе встроенных либо входящих в состав других товаров, при ввозе которых на таможенную территорию Евразийского экономического союза не требуется представление лицензии или заключения (разрешительного документа)

- Единый реестр нотификаций о характеристиках шифровальных (криптографических) средств и товаров, их содержащих;

- Положение о нотификации о характеристиках шифровальных (криптографических) средств и товаров, их содержащих;

- Предложения государств-членов Евразийского экономического союза по вопросам нетарифного регулирования;
- Порядок внесения в Евразийскую экономическую комиссию предложений государств-членов Евразийского экономического союза о введении или отмене единых мер нетарифного регулирования;
- Порядок информирования участников внешнеторговой деятельности государств - членов Евразийского экономического союза о подготовке проекта решения о введении, применении, продлении или отмене единых мер нетарифного регулирования и проведения консультаций;
- Сведения об информационных ресурсах государств - членов Евразийского экономического союза по опубликованию национальных списков экстремистских материалов и законодательных актов в сфере противодействия экстремизму;
- Информация об ответственных исполнителях, определенных уполномоченными органами в области производства, использования и обращения драгоценных металлов и драгоценных камней государств-членов Евразийского экономического союза по реализации Порядка внесения изменений в нормативно-техническую документацию для определения классификационных и стоимостных характеристик драгоценных камней [14].

Таким образом, в настоящее время создана и действует правовая основа нетарифного регулирования в Евразийском экономическом союзе.

2 АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРИМЕНЕНИЯ ВАЖНЕЙШИХ МЕР НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЕАЭС В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

2.1 Практика и направления использования различных инструментов нетарифного государственного регулирования внешней торговли

Сегодня в многосторонней торговой системе все большую долю среди всех торговых ограничений занимают нетарифные барьеры. Связано это с тем, что в настоящее время нетарифные меры остаются одним из немногих способов защитить внутренний рынок, однако не все из них соответствуют правилам, установленным соглашениями.

На сегодняшний день в рамках Евразийского экономического союза идет работа по устранению или смягчению широкого спектра нетарифных барьеров во взаимной и внешней торговле, которые в значительной степени соответствуют классификации ЮНКТАД, но не полностью совпадают с ней. В частности, в соответствии со статьей 46 Договора о Евразийском экономическом союзе комплекс мер нетарифного регулирования включает в себя:

- запрет ввоза (вывоза) товаров;
- количественные ограничения ввоза (вывоза) товаров;
- исключительное право на экспорт (импорт) товаров;
- автоматический мониторинг экспорта (импорта) товаров;
- разрешительный порядок ввоза (вывоза) товаров [18].

При этом стоит отметить, что данный комплекс мер направлен в первую очередь на регулирование иностранных товаров, произведенных за пределами единого рынка ЕАЭС.

Другие положения Договора предусматривают работу по устранению нетарифных мер в отношении внутренних и иностранных товаров в сфере СФС (раздел XI), ТБТ (раздел X), таможенных процедур (раздел VIII), в том числе предотгрузочных инспекций и других формальностей, а также по применению

классического набора инструментов торговой политики (раздел IX), включая специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры.

В то же время вопросы, касающиеся применения субсидий (до 2018 г.) и мер, связанных с правом интеллектуальной собственности, а также ограничений на распространение товаров, послепродажное обслуживание и государственные закупки (для иностранных компаний, учрежденных за пределами ЕАЭС), продолжают регулироваться странами-участницами Союза на национальном уровне. Таким образом, эти и некоторые другие нетарифные меры, входящие в классификацию ЮНКТАД, сегодня не в полной мере относятся к компетенции ЕАЭС и не входят в полномочия Евразийской экономической комиссии (далее - ЕЭК).

Эта обстановка отрицательно отражается на производительности работы интеграционного объединения и его органов по уничтожению нетарифных мер. Еще больше этот процесс осложняется тем, что регулирование торговли услугами (и соответственно работа по устранению барьеров в торговле услугами) практически полностью выходит за рамки полномочий ЕАЭС. Помимо этого, Европейская экономическая комиссия ограничена в собственных возможностях не только по принципу конкретных типов мер, но и по товарам, на которые они распространяются.

Следует отметить, что Европейская экономическая комиссия имеет полезный опыт во внедрении новых мер регулирования торговли (включая тарифные и нетарифные меры), большинство из которых не являются ограничительными.

Так, количество «зеленых» мер (недискриминационных, основанных на принципе режима наибольшего благоприятствования), принятых ЕЭК с 1 января 2012 г. по 1 августа 2015 г., насчитывает порядка 53, против 4 мер Беларуси, 2 мер Казахстана и 44 мер России. При этом в тот же период Беларусь ввела 90 «красных» мер (дискриминационных и вступивших в силу), Казахстан – 15 мер и Россия – 182 меры, против 50 мер, введенных ЕЭК [18].

Можно сделать вывод, что соотношение новых ограничительных мер к неограничительным мерам у национальных органов выше, чем у ЕЭК за весь

период ее существования. Данный список является положительным ответом, который отмечает перспективность ЕЭК, как фундамент по дальнейшей либерализации внутреннего рынка и успешному снижению нетарифных барьеров в рамках ЕАЭС.

В этой связи и, несмотря на ограниченные полномочия, в соответствии с Распоряжением №7 Совета Евразийской экономической комиссии от 23 апреля 2015 г., ЕЭК продолжает работу по выявлению и устранению взаимных барьеров во внутренней торговле ЕАЭС. Для целей систематизации этой деятельности ЕЭК подготовила собственную классификацию категорий препятствий во взаимной торговле государств-членов ЕАЭС, которая включает в себя барьеры, изъятия и ограничения. Стоит взять во внимание, что по возможности такие препятствия также классифицируются и в соответствии с перечнем нетарифных мер ЮНКТАД [18].

В приведенном анализе Евразийского Банка, указано, что российские и казахстанские экспортеры в большей степени подвержены ограничительному влиянию нетарифных барьеров на торговлю с государствами-членами ЕАЭС, чем белорусские предприятия-экспортеры. В частности, серьезные ограничения были зафиксированы при поставках товаров текстильного и швейного производства, пищевых продуктов, обуви и изделий из кожи в Республику Беларусь. Также казахстанские промышленники сталкиваются с заметными трудностями при экспорте продукции машиностроительного комплекса в Республику Беларусь.

Кроме того, вне зависимости от направления торговли в рамках ЕАЭС существенные затруднения возникают при экспорте товаров химической промышленности, а также резиновых и пластмассовых изделий. Данные ЕАБР позволяют сделать вывод о том, что в рамках Союза действует неравное регулирование.

Значимый вывод, который был сделан, заключается в том, что даже относительно сокращения нетарифных мер оказывает заметное положительное действие на благосостояние граждан и предприятий в ЕАЭС.

Также доклад ЕАБР отмечает различный уровень выгоды, которую могут получить государства-члены ЕАЭС от снижения нетарифных барьеров. Так, у Беларуси он ожидается наиболее существенным – в среднесрочной перспективе ВВП вырастет на 2,8%, благосостояние населения кумулятивно на 7,3%. Выгода Казахстана выражается в росте ВВП на 0,7% и благосостояния населения на 1,3% соответственно. Россию, в соответствии с тем же сценарием ЕАБР, ожидает рост ВВП на 0,2% и благосостояния населения на 0,5%.

Европейский союз, как одно из наиболее продвинутых экономических интеграционных объединений, часто используется в качестве образца руководством комиссии и государствами-членами при формировании стратегии дальнейшего развития Союза. В этом плане не теряют своей актуальности следующие вопросы: полностью ли устранены нетарифные барьеры во взаимной торговле стран-членов ЕС и какой опыт по сокращению барьеров ЕЭК можно перенять у запада.

Стоит отметить, что в качестве нетарифных мер также рассматривают и вопрос НДС. Проблема заключается в существенной разнице как в размере ставки налога среди стран-членов ЕС, так и в разной политике обложения НДС конкретных категорий товаров. В Союзе эта проблема также существует, но не является настолько явной, как в ЕС, из-за относительно небольшой разницы в налоговой политике государств. Те же проблемные вопросы, которые эпизодически возникают на пространстве ЕАЭС, оперативно решаются, как в указанном ранее примере с детским питанием.

Одним из очевидных инструментов, который мог быть внедрен на пространстве ЕАЭС, является европейский консультативный сервис по вопросам внутреннего рынка SOLVIT. Система состоит из обширной сети координационных центров, которые располагаются во всех странах-членах Евросоюза, а также в большинстве стран ЕАСТ (Европейская ассоциация свободной торговли, в которую входят Исландия, Норвегия, Лихтенштейн и Швейцария).

Эта система считается рекомендательной, впрочем, невзирая, она продемонстрировала себя успешной для выявления существующих нетарифных мер, почти все из которых после чего устранялись методом конфигурации подходящих национальных или наднациональных законодательных актов.

В целом присутствие нетарифных мер во обоюдной торговле стран ЕС не обязано быть аргументом в пользу сдерживания более амбициозной повестки данной работы в рамках ЕАЭС. Напротив, учитывая достаточно удручающее состояние дел по устранению нетарифных мер в иных интеграционных объединениях (например, МЕРКОСУР и в наименьшей степени АСЕАН), а еще принимая во внимание условную «молодость» ЕАЭС, у государств-членов есть шанс создать новейшую модель взаимодействия по устранению подобных мер.

Новая модель взаимодействия должна с одной стороны включать передовой опыт ЕС, но с другой стороны принимать в расчет политико-экономические особенности развивающихся государств и стран с переходной экономикой. Эта модель может потенциально стать образцом для прочих неевропейских интеграционных объединений. В частности, она могла бы показать, что устранение нетарифных барьеров не только возможно, но и положительно влияет на рост торговли и экономики в целом.

Как уже было отмечено, одним из ограничений, с которыми приходится сталкиваться международным служащим ЕЭК и государствам-членам ЕАЭС в рамках работы по устранению нетарифных барьеров, является отсутствие достаточных полномочий. При этом ЕЭК имеет высокий потенциал стать двигателем либерализации торговли, что подтверждается историей ее торговой политики. К сожалению, без передачи соответствующих дополнительных полномочий на наднациональный уровень работа по устранению нетарифных барьеров в ЕАЭС, особенно в сфере услуг, останется менее продуктивной, чем потенциально может быть.

Для обеспечения более продуктивной работы по устранению подобных барьеров в рамках ЕАЭС государствам стоит расширить соответствующие полномочия Союза и ЕЭК.

По данным аналитического обзора Департамента статистики ЕЭК Суммарный объем внешней торговли товарами государств – членов Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) с третьими странами за январь – декабрь 2015 года составил 579,5 млрд. долл. США, в том числе экспорт товаров – 374,1 млрд. долл., импорт – 205,4 млрд. долл. По сравнению с январем – декабрем 2014 года объем внешнеторгового оборота сократился на 33,6%, или на 293,6 млрд. долл., экспорт – на 32,7% (на 181,5 млрд. долл.), импорт – на 35,3% (на 112,1 млрд. долл.). Профицит внешней торговли составил 168,7 млрд. долл. против 238,1 млрд. долл. в январе – декабре 2014 года. Данные об объемах внешней торговли ЕАЭС с третьими странами с января 2014 года по декабрь 2015 года представлены на **рисунке 2**.

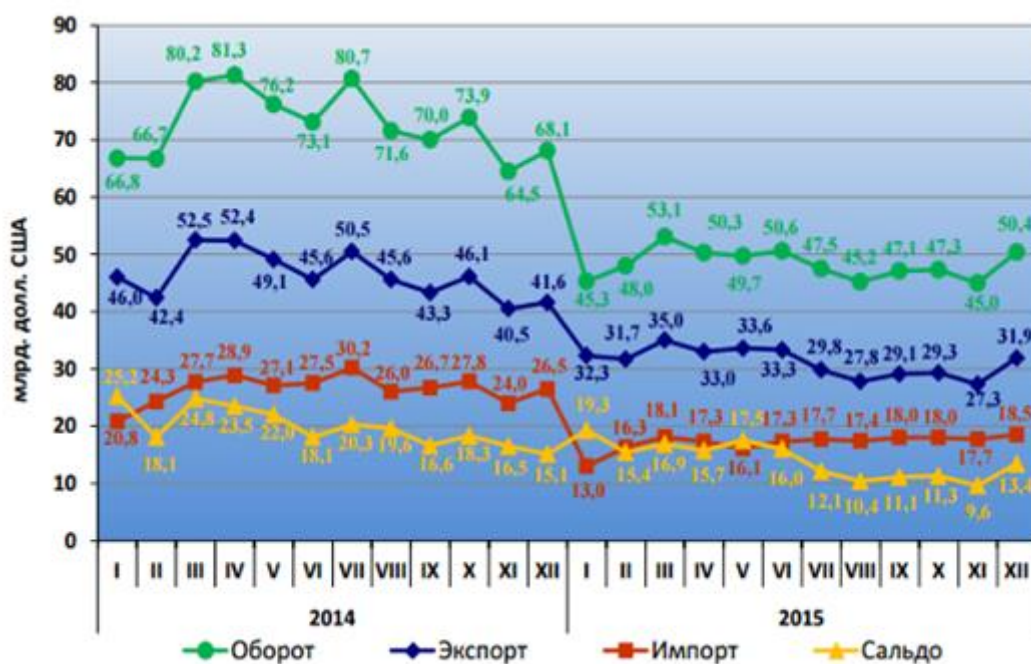


Рисунок 2 - Данные об объемах внешней торговли ЕАЭС с третьими странами с января 2014 года по декабрь 2015 года

Примечание - Источник: [18]

Вклады государств – членов ЕАЭС в совокупные показатели внешней торговли (в процентах к итогу по ЕАЭС) распределились следующим образом (**рисунком 3**).

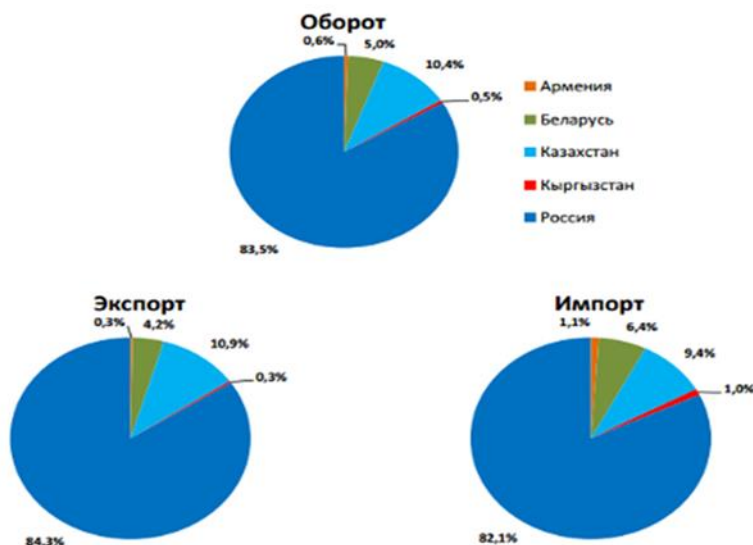


Рисунок 3 - Вклады государств – членов ЕАЭС в совокупные показатели внешней торговли (в процентах к итогу по ЕАЭС)

Примечание - Источник: [18]

В товарной структуре экспорта государств – членов ЕАЭС в третьи страны преобладают минеральные продукты (65,6% общего объема экспорта государств – членов ЕАЭС в третьи страны), металлы и изделия из них (9,7%), продукция химической промышленности (6,5%). Более 80% этих товаров продает на внешнем рынке Российская Федерация. Наибольшую долю в импорте занимают машины, оборудование и транспортные средства (42,9% совокупного импорта), продукция химической промышленности (18,2%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (14,1%). Около 80% объема закупок этих товаров за пределами ЕАЭС осуществляет Российская Федерация. Структуру экспорта и импорта товаров во внешней торговле за январь – декабрь 2015 года (в процентах к итогу) характеризует рисунок 4.



Рисунок 4 - Структуру экспорта и импорта товаров во внешней торговле за январь – декабрь 2015 года (в процентах к итогу)

Примечание - Источник: [18]

29 мая 2015 года страны Евразийского экономического союза и Вьетнам подписали соглашение о создании зоны свободной торговли (далее - ЗСТ). Это соглашение стало первым международным договором о преференциальных условиях торговли, заключенным ЕАЭС с третьей стороной. Документ, предполагающий в течение 10 лет обнуление пошлин почти на 90% товаров, позволит увеличить товарооборот более чем в два раза, а также положит начало последующей интеграции со странами АТР.

После вступления договора в силу Вьетнам обнулil для поставщиков из стран ЕАЭС ввозные таможенные пошлины на более чем 59% позиций общей товарной номенклатуры. В отношении еще 29% групп товаров ставки снижены до 0% в течение 5- 10 лет. Отмена таможенных пошлин может привести к росту экспорта во Вьетнам мяса птицы и колбас, сыров и масла, пшеницы и муки, удобрений, нефти, нефтепродуктов, асбеста, стальных труб и проката, буровых платформ, шин и покрышек, печатных книг и картона, автомобилей. Вьетнамские поставки после снятия таможенных барьеров пришли в рост в части рыбы, риса, фруктов, овощей и орехов. Из промышленных товаров увеличение поставок

продукции легкой промышленности, электронного оборудования, изделий из кожи и различных бытовых готовых изделий. По экспертным оценкам, экономия на пошлинах для экспортеров ЕАЭС должна была составить около 40 млн. долларов за первый год действия соглашения, а по истечении всех переходных периодов — около 60 млн. долларов. Вьетнамские компании в результате отмены таможенных пошлин могут рассчитывать на экономию до 5-10 млн. долларов в год.

В ЕЭК отмечают, что благодаря снижению или отмене ввозных таможенных пошлин продукция, поставляемая на вьетнамский рынок, будет более конкурентоспособной по цене. Кроме того, получение беспошлинного доступа на рынок Вьетнама создает предпосылки для развития экспорта тех товаров, которые ранее не поставлялись из-за слишком высокой стоимости. В целом в ЕЭК прогнозируют, что создание зоны свободной торговли между ЕАЭС и Вьетнамом позволит увеличить торговый оборот более чем в два раза.

Открытость внутреннего рынка ЕАЭС и образующих его стран, с одной стороны, является фактором свободной конкуренции между ними (что должно способствовать росту качества продукции национальных производителей при наличии у них достаточной сопротивляемости и запаса прочности), а с другой стороны - свидетельствует о способности национальных производителей, их производственного, технического и финансового потенциала конкурировать с другими поставщиками на внутреннем рынке. Индексы географической концентрации экспорта (или импорта) товаров характеризуют состояние мирового рынка конкретного товара по таким признакам, как количество экспортеров (импортеров) и удельный вес основного экспортера (импортера). Наибольшие значения индекса концентрации в ЕАЭС сохраняются у стран ядра союза (Казахстан и Россия), что, очевидно, связано с преобладанием здесь крупных производителей; при этом российский индекс меньше казахстанского практически в два раза благодаря более широкой продуктовой линейке экспорта с большим количеством продукции промышленной переработки. В целом явными признаками олигополии в области международной торговли обладает лишь

Казахстан; остальные страны характеризуются сопоставимым уровнем конкуренции во внешнеторговой деятельности, что позволяет констатировать: степень концентрации в международной торговле в странах ЕАЭС соответствует международным стандартам, соответственно конкуренция между ними достаточно высока. Индекс концентрации импорта является показателем зависимости экономики стран от внешних поставщиков, он демонстрирует потенциал импортозамещения и перетока товаров и услуг в рамках взаимной торговли в формате интеграционного союза.

Следует отметить, что этот показатель косвенный и рассматривается с параметрами производственного потенциала и комплементарности торговли. Во всех государствах ЕАЭС наблюдается высокий уровень открытости экономик и национальных рынков для иностранных поставщиков. В этих условиях развитие взаимной торговли между странами с целью замещения импорта из третьих стран потребует значительного наращивания конкурентоспособности собственной продукции. Индекс диверсификации экспорта показывает изменение количества товарных позиций экспортируемых продукции и услуг по сравнению с мировой структурой торговли.

По показателю индекса диверсификации все страны ЕАЭС демонстрируют отставание от значений развитых стран, для которых эмпирически определен диапазон этого показателя в пределах 0,2–0,4, но выше значений развивающихся стран 0,8–0,9.

Соответственно уровень конкурентного потенциала по экспортным товарным позициям таков: Армения близко к значениям развивающихся стран (вывод обусловлен растущими значениями показателей);

Для Казахстана значения те же, но с понижающим трендом за счет проведения программы индустриализации, что увеличивает шансы наращивания конкурентных возможностей республики;

Для Кыргызстана и России значения устойчивы, но естественно, конкурентный потенциал России в развитии промышленного сектора несоизмеримо выше кыргызского, но по уровню диверсификации в мировой

торговле они практически сравниваются, поскольку данный показатель не отражает качественную структуру экспорта этих стран;

Для Беларуси индекс диверсификации в большей степени приближен к значениям для развитых стран. Показатель внешнеторговой квоты демонстрирует степень открытости национального рынка, то есть степень свободы конкуренции на нем. Показатель внешнеторговой квоты рассчитан по данным национальных статистических органов стран - участниц ЕАЭС и имеет несколько уровней, что обусловлено различиями между экономиками стран, образующих интеграционную группу. Значения данного показателя свидетельствуют, что максимальным уровнем открытости национального рынка характеризуется Кыргызстан со значениями в диапазоне 0,945–1,168 процентного пункта в 2010–2013 годах. При этом следует подчеркнуть специфику национальной экономики республики, когда величина внешнеторгового оборота превышает валовой внутренний продукт. Это обусловлено тем, что ее экономика базировалась в большей степени на реэкспорте импортируемой продукции, что позволяло формировать рентаориентированную экономику с высокой долей торговли (внешней и внутренней). Однако полноценное функционирование Таможенного союза существенно сократило возможности реэкспорта, что не преминуло сказаться на значении показателя внешнеторговой квоты: в 2014 году он снизился на 0,213 процентного пункта и составил 0,945. Подобная структура внешней торговли и открытости национального рынка скорее свидетельствует о низком уровне конкурентного потенциала собственных производителей(рисунок 5).



Рисунок 5 - Показатели внешнеторговой квоты

Примечание - Источник: [18]

Похожая ситуация с показателем внешнеторговой квоты наблюдается и в Беларуси, однако природа высокого значения данного показателя здесь несколько иная, чем в Кыргызстане. Экономика Беларуси включает высокий торговый оборот топливно-энергетической продукции, но с циклом технологической переработки импортных поставок минерального сырья из России (фактически переработка дважды учитывается в статистике стоимости минерального сырья, что и дает превышение внешнеторгового оборота над объемом валового внутреннего продукта). Таким образом, при схожем уровне значений исследуемого показателя можно утверждать, что экономика Кыргызстана абсолютно открыта для иностранного поставщика, в Беларуси же рынок регулируется государством в наибольшей степени, а показатель отражает масштабы зависимости белорусской экономики от внешних рынков и поставщиков и степень государственного участия в экономике.

Высокой степенью открытости характеризуются экономики Казахстана и Армении - в пределах 0,518–0,655 процентного пункта в 2011–2015 годах; реальный оборот их внешней торговли в полном объеме базируется на национальном экономическом потенциале. В меньшей степени открыт национальный рынок России - в пределах 0,403–0,428 процентного пункта в исследуемом периоде, что обусловлено более высоким производственным

потенциалом страны. Таким образом, уровень открытости национальных экономик стран ЕАЭС варьирует от крайнего уровня абсолютной открытости (Кыргызстан) до государственного регулирования рынка (Беларусь). Образование Евразийского экономического союза и имплементация его законодательства позволят выровнять уровень открытости национальных рынков, но не устранят особенности характера и структуры национальных экономических систем. Следовательно, индекс внешнеторговой квоты будет оказывать существенное влияние на развитие конкурентного потенциала экономик стран - участниц ЕАЭС до согласования промышленной политики, поэтому при формировании свободного товарного рынка (снятие изъятий) необходимо учитывать схему товарных потоков в отдельных странах.

Далее рассмотрим отдельные направления и меры нетарифного регулирования в рамках ЕАЭС.

Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21 апреля 2015 года № 30 «О мерах нетарифного регулирования» (в редакции Решения Коллегии Евразийской экономической комиссии от 6 октября 2015 г. № 131 «О внесении изменений в Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21 апреля 2015 г. № 30») утверждены:

- перечень товаров, в отношении которых установлен запрет ввоза на таможенную территорию Евразийского экономического союза и (или) вывоза с таможенной территории Евразийского экономического союза, к которым относятся:

- опасные отходы;
- информация на печатных, аудиовизуальных и иных носителях информации;
- орудия добычи (вылова) водных биологических ресурсов;
- изделия из гренландского тюленя и детенышей гренландского тюленя;
- средства защиты растений и другие стойкие органические загрязнители;
- служебное и гражданское оружие, его основные части и патроны к нему.

Положения, регламентирующие разрешительный порядок ввоза/вывоза на/с таможенную территорию Евразийского экономического союза следующих категорий товаров:

- органов и тканей человека, крови и ее компонентов, образцов биологических материалов человека;
- минерального сырья;
- диких живых животных, отдельных дикорастущих растений и дикорастущего лекарственного сырья;
- редких и находящихся под угрозой исчезновения видов диких живых животных и дикорастущих растений, включенных в Красные книги государств - членов Евразийского экономического союза;
- опасных отходов;
- культурных ценностей, документов национальных архивных фондов и оригиналов архивных документов;
- шифровальных (криптографических) средств;
- наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров;
- средств защиты растений (пестицидов);
- коллекционных материалов по минералогии, палеонтологии, костей ископаемых животных;
- драгоценных камней, драгоценных металлов и сырьевых товаров, содержащих драгоценные металлы;
- радиоэлектронных средств и высокочастотных устройств гражданского назначения, в том числе встроенных либо входящих в состав других товаров;
- специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации;
- гражданского и служебного оружия, его основных (составных) частей и патронов к нему;
- информации о недрах по районам и месторождениям топливно-энергетического и минерального сырья.

Указанными выше Положениями определены случаи представления таможенному органу лицензии на экспорт/импорт товаров, заключения (разрешительного документа) уполномоченного органа на ввоз/вывоз товаров, либо иных сведений при помещении указанных выше товаров под таможенные процедуры, а также определено, помещение под какие таможенные процедуры отдельных категорий товаров не допускается.

Так, с 1 августа было введено временное лицензирование импорта отдельных видов древесностружечных и древесноволокнистых плит, изделий из них, а также отдельных видов изделий из гипса из-за пределов единой таможенной территории ЕАЭС. Данное решение содержится в постановлении Совмина от 24.07.2015 № 629.

По разовым лицензиям, выдаваемым Минторгом, осуществлялся импорт отдельных видов древесностружечных и древесноволокнистых плит, изделий из них, классифицируемых кодами 4410 11 100 0, 4410 11 300 0, 4411 12 900 0, 4411 13 900 0, 4411 14 900 0, 4411 92 900 0 единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС, а также отдельных видов изделий из гипса, классифицируемых кодами 6809 11 000 0 и 6809 19 000 0 единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС.

Заявления о выдаче лицензии на импорт древесных плит согласовываются с Белорусским производственно-торговым концерном лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, а заявления о выдаче лицензии на импорт изделий из гипса – с Минстройархитектуры при наличии соответствующего соглашения.

МИД должен уведомить Евразийскую экономическую комиссию (ЕЭК) о введении данной меры в Беларуси, а также внести на рассмотрение ЕЭК предложение о введении аналогичной меры на таможенной территории ЕАЭС.

Лицензирование импорта было введено на 6 месяцев.

В настоящее время решениями Совета ЕЭК установлены ставки ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза в отношении различных категорий продукции и товаров.

Решением Совета ЕЭК № 24 от 28.05.2015 г. внесены изменения в перечень товаров, временно ввозимых с полным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов.

С целью обеспечения оперативного реагирования на демпинговый импорт законодательство предусматривает возможность применения временных антидемпинговых мер - установления предварительной антидемпинговой пошлины. Антидемпинговое расследование, длящееся от года до полутора лет, не в состоянии гарантировать быструю эффективную защиту национального производителя от демпингового импорта. В случае нанесения демпинговым импортом ущерба национальной экономике допускается введение предварительной антидемпинговой пошлины.

Суть временной защитной меры, реализуемой через введение временной антидемпинговой пошлины, состоит в следующем. Платежи, поступающие от уплаты предварительных антидемпинговых пошлин, вносятся на депозит таможенного органа для того, чтобы предотвратить ущерб, который выявляется в ходе расследования. В зависимости от результатов расследования суммы, поступившие от уплаты предварительных антидемпинговых пошлин, могут быть перечислены в бюджет (если по результатам расследования вводится антидемпинговая мера) или возвращены их плательщику полностью либо частично (завершение процедуры не привело к принятию антидемпинговой меры).

Еще одной разновидностью антидемпинговых мер являются ценовые обязательства экспортера, называемые иначе антидемпинговыми обязательствами. Экспортер товара, подпадающего под антидемпинговое расследование, может принять на себя в добровольном порядке обязательство о пересмотре ценовой политики в отношении данного товара или о прекращении его экспорта по демпинговым ценам. Такое обязательство оформляется документально и передается в государственный орган, проводящий антидемпинговое расследование. Анализируя обязательства экспортера, орган, проводящий антидемпинговое расследование, принимает решение о том, смогут

ли ценовые обязательства ликвидировать неблагоприятные последствия демпингового импорта. В случае принятия положительного решения ценовые обязательства направляются на одобрение органа, наделенного полномочиями по принятию антидемпинговых мер (обычно таким органом является правительство, в ЕАЭС - Евразийская экономическая комиссия). После одобрения ценовых обязательств антидемпинговое расследование может быть приостановлено или даже прекращено. До тех пор пока одобренные ценовые обязательства соблюдаются экспортером, антидемпинговые пошлины (предварительные или окончательные) не применяются.

Для введения специальной защитной, антидемпинговой или компенсационной меры необходимо заявление, поданное в уполномоченный орган ЕАЭС от имени отрасли экономики Союза. На основании данного заявления уполномоченный орган проводит соответствующее расследование и готовит предложение о применении специальной защитной, антидемпинговой или компенсационной меры.

Уполномоченным органом на проведение расследований является Департамент защиты внутреннего рынка Евразийской экономической комиссии.

2.2 Преимущества и недостатки нетарифных мер государственного регулирования внешней торговли в международной практике

В последнее десятилетие важную роль в качестве ограничителей на пути движения товаров и услуг начинают играть нетарифные меры. Это связано со снижением импортных тарифов в рамках многосторонней торговой системы и с ростом количества региональных торговых соглашений, предполагающих свободную от тарифов торговлю между странами. Нетарифные меры нивелируют положительные эффекты, возникающие в результате облегчения доступа на рынок из-за либерализации торговли в форме снятия тарифных ограничений. Они могут негативно сказаться на внешнеторговых потоках в рамках имеющейся

экспортной корзины, затруднить выход на рынок новых товаров и предотвратить появление новых торговых партнеров.

После создания Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП) Беларусь, Казахстан и Россия неоднократно заявляли о необходимости выявления нетарифных барьеров, препятствующих расширению торговли между странами-партнерами и эффективному развитию евразийской интеграции.

По видам деятельности наиболее значимое влияние нетарифных барьеров (далее – НТБ) на стоимость экспорта наблюдалось по химическому производству и производству резиновых и пластмассовых изделий вне зависимости от направления торговли. Также высокое влияние НТБ на торговлю наблюдается при поставках в Беларусь товаров текстильного и швейного производства, пищевых продуктов, обуви и изделий из кожи. Кроме того, для Казахстана существенным было влияние НТБ на экспорт в Беларусь по группе продукции машиностроительного комплекса. Для Беларуси эквиваленты издержек торговли были наиболее высокими при экспорте в Казахстан продукции сельского хозяйства, кожи, изделий из нее и обуви, а также продукции деревообработки и металлургии. При экспорте в Россию белорусских товаров эквиваленты издержек торговли были относительно невысокими по большей части из рассматриваемых видов деятельности, за исключением производства фармацевтической продукции, обуви, изделий из кожи, а также пищевой продукции.

Согласно данным из международных аналитических источников за 2005-2015 годы, известно, что в результате снижения технических барьеров годовой оборот торговли в рамках ВТО вырос на 15%, а также, что согласованные меры в рамках Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) по гармонизации технического регулирования позволили увеличить прибыль его членов на 0,26% от ВВП, то есть эффективность данной меры почти в два раза больше, чем от снижения тарифов (0,14% от ВВП).

Статистика применения нетарифных мер регулирования внешней торговли на единой территории Таможенного союза демонстрирует, что наиболее часто

используемой мерой является антидемпинговая пошлина. В настоящее время Евразийской экономической комиссией введено 14 антидемпинговых пошлин. Четыре меры представляют собой специальные защитные пошлины. Компенсационные пошлины на единой таможенной территории Таможенного союза в настоящее время не применяются.

При рассмотрении нетарифных мер регулирования важно понимать, почему многие страны отдают предпочтение именно им, а не тарифным мерам. Использование тарифных мер в значительной степени ограничено существующими соглашениями внутри торговых организаций и союзов.

При анализе нетарифных мер регулирования становится заметно, что данные меры более эффективны со стороны безопасности, так как происходит контроль не только в стоимостном выражении, но и также на фальсификацию, санитарную безопасность, отсутствие угроз жизни и здоровью граждан.

Но существуют и другие причины - такие, как влияние отдельных фирм и профсоюзов на внешнеторговую политику государства; ответная реакция на различные действия торговых партнеров. Наконец, использование нетарифных мер может быть вызвано существующей неопределенностью относительно возможных последствий введения тарифных ограничений на внешнюю торговлю.

В случае если есть необходимость защитить отечественные фирмы от негативного воздействия импорта, в условиях неопределенности использование именно явных количественных ограничений (нетарифные меры) приведет к желаемому результату.

Увеличение нетарифных правил и регулирований – сегодняшняя реальность, с которой сталкиваются производители, импортеры и экспортеры во всем мире. Само понятие «нетарифные меры» охватывает практически любые меры, которые не являются таможенными пошлинами и могут оказывать влияние на торговые потоки. При этом нетарифные меры могут быть направлены как на достижение законных целей, таких как защита здоровья человека, животных и растений, так и на установление ограничений в международной торговле. Временами даже законные меры, например, технические регламенты и

санитарные и фитосанитарные требования, становятся существенными препятствиями для доступа товаров на зарубежные рынки. Соответственно, неоправданные нетарифные меры могут подрывать достигнутые результаты либерализации международной торговли.

Экспортерам, в особенности из развивающихся стран, приходится ежедневно бороться с нетарифными мерами для достижения международной конкурентоспособности. Независимо от мотивов их применения, нетарифные меры приводят к издержкам, которые отрицательно влияют на конкурентоспособность, в частности, малых и средних предприятий в государствах с формирующейся экономикой и в развивающихся странах.

Применение нетарифных барьеров становится все более актуальным вопросом в повестке дня многих государств и интеграционных объединений.

Влияние нетарифных мер, как правило, является наиболее чувствительным для небольших экспортеров, так как расходы на соблюдение, например, новых стандартов и правил по сертификации часто не зависят от объема экспортируемой продукции, а также от экспортеров из развивающихся стран, в которых стандарты либо отсутствуют, либо существенно недотягивают до технических требований развитых стран.

В практике ЕЭК есть интересный пример применения антидемпинговой меры против продукции из Китая. Небольшие, но современные заводы, производящие металлические ванны в Новосибирске и Кемерово, обратились в комиссию с жалобой на китайских производителей подобных изделий, которые, по их мнению, занижали цены. Было проведено расследование и на основании данных, которые предоставили китайцы, пришли к тому, что они действительно демпингуют. У китайских производителей это распространенная практика. Для потребителей заниженные цены являются выгодными только на первый взгляд: на начальном этапе демпингующая компания вытесняет национальных производителей с рынка, а в дальнейшем, оказываясь в условиях, когда потребителю не у кого больше купить подобный товар, поднимает цены иногда даже выше, чем были у отечественного производителя.

В мировой практике помимо традиционной триады защитных мер предусматривается механизм применения двусторонних защитных мер. Такие меры позволяют сгладить эффекты от либерализации торговли для отраслей, которые оказываются под большим давлением из-за возросшего импорта в рамках ЗСТ [35].

Перед тем как та или иная защитная мера начнет действовать на территории Таможенного союза, проходит определенный период времени, который условно можно разделить на два этапа: расследование, в ходе которого устанавливается необходимость и оправданность использования защитных механизмов, и процедура принятия решения по конкретному случаю.

Для начала расследования, которое проводит департамент защиты внутреннего рынка Евразийской экономической комиссии, необходимо, чтобы представители отрасли написали заявление, в котором содержалось бы доказательство необходимости введения меры. Главное, чтобы на долю заявителей приходилось 25% общего объема производства конкретного товара в трех странах. Заявление направляется в ЕЭК, проверяется на достоверность и достаточность доказательств, после чего принимается решение о начале расследования. Расследование идет примерно год, по его итогам готовится доклад с результатами, подготавливается проект решения, результаты расследования обсуждаются в консультативном комитете по торговле с участием представителей органов власти трех стран. Проект решения по введению защитной меры вносится на заседание коллегии Евразийской экономической комиссии, на которой девять министров подписывают документ о введении меры, обязательный к исполнению на территории трех стран.

Применение той или иной меры может быть оспорено в органе разрешения споров ВТО. В целом процедура оспаривания может затянуться на два года. Сначала стороны обязаны провести консультации, и, если они не увенчаются успехом, будут созданы третейские группы, в которые войдут специалисты в данных областях знаний. Обычно через год появляется доклад этой группы, в котором устанавливается, кто прав, а кто не прав. Подразумевается также и

апелляционная стадия. Орган по разрешению споров ВТО формулирует заключение о том, соответствует ли конкретная мера нормам ВТО, и предписывают нарушившей стране или союзу государств привести эту меру в соответствие нормам либеральной внешнеэкономической деятельности.

Сравнительный анализ тарифных и нетарифных методов регулирования свидетельствует в пользу последних. Они позволяют фиксировать объем ввозимых товаров, не позволяя ему расти вслед за ростом потребления, тогда как при применении только пошлин всегда сохраняется возможность, что импортер ввезет товар, не взирая на расходы по уплате пошлины.

В настоящее время нетарифные ограничения внешней торговли распространены во всех странах мира. Отношение к ним правительств, экспортеров и импортеров в различных странах не одинаково. Однако ни одна страна мира не отказалась от их применения, и не ставит этой задачи на ближайшее будущее.

2.3 Тенденции развития регулирования внешней торговли в рамках ЕАЭС

На современном этапе развития мировой экономики страны мирового сообщества задействованы в процессах экономической интеграции, которые влекут за собой постоянные изменения в конкурентоспособности, размерах рынков, структуре прямых иностранных инвестиций, и главное – характере международных экономических отношений, что, безусловно, влечет за собой регулярное совершенствование, в том числе унификацию и совершенствование таможенного законодательства.

По состоянию на конец 2016 года странами постсоветского пространства пройдено пять этапов экономической интеграции: преференциальная зона, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз.

Таким образом, за 10 лет с 2000 г. по 2010 г. страны успешно прошли путь от преференциальной зоны, целью которой было лишь обеспечение свободы

движения капитала, снижение или отмена таможенных пошлин на определенные ввозимые товары, до создания Таможенного Союза, который обеспечил создание единого экономического пространства, включающего единые правила регулирования поддержки сельского хозяйства и промышленных субсидий, железнодорожного транспорта, услуг и инвестиций, защиты интеллектуальной собственности, ведение согласованной макроэкономической политики и. т. д.

В 2011 году заработала единая таможенная территория Таможенного Союза, с введением которой был отменён таможенный контроль на границах государств-членов Таможенного Союза, а в 2012 году был создан общий рынок России, Беларуси и Казахстана и установлен принцип «четырёх свобод» – движения товаров, капиталов, услуг и рабочей силы. В мае 2014 года в Астане президенты России, Беларуси и Казахстана подписали договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС), а в октябре и декабре 2014 года к союзу присоединились Армения и Киргизия соответственно. И, наконец, 1 января 2015 года вышеназванный договор вступил в силу.

Вышеизложенное позволяет констатировать, что на данный момент странами Евразийского союза пройдены все вышеперечисленные этапы, за исключением такого этапа как создание валютного союза. Однако в настоящее время главами и правительствами государств-членов ЕАЭС ведутся переговоры о возможном введении единой валюты в среднесрочной перспективе (5-10 лет).

За прошедшие годы после вступления Договора о Таможенном кодексе Таможенного союза, информационные системы и информационные технологии, используемые таможенными службами, пошли далеко вперед, а прежние, предусматривающие бумажный документооборот при взаимодействии таможенных органов с лицами, совершающими операции, стали входить в противоречие с практикой работы таможенных органов. Назовем наиболее важные изменения таможенного законодательства, которые нашли отражение в проекте ТК ЕАЭС:

Ценность электронного таможенного декларирования и применение письменного декларирования лишь в исключительных случаях;

возможность совершения таможенных операций, связанных с регистрацией таможенной декларации и выпуском товаров, автоматически, с использованием информационных систем таможенных органов;

оптимизация сведений, подлежащих указанию в декларации на товары и транзитной декларации;

возможность подачи таможенной декларации без представления таможенному органу документов, на основании которых она заполнена;

использование механизма «единого окна» при совершении таможенных операций, связанных с прибытием товаров на таможенную территорию, убытием товаров с этой территории, таможенным декларированием и выпуском товаров;

сокращение сроков выпуска товаров;

четкая регламентация условий использования товаров, помещенных под таможенные процедуры, если содержание таможенной процедуры предусматривает ограничения по их использованию на таможенной территории ЕАЭС либо за ее пределами.

В проекте ТК ЕАЭС должны появиться и другие новшества при регулировании следующих, находящихся пока в процессе обсуждения вопросов:

применения при проведении таможенного контроля системы управления рисками;

проведения таможенного контроля после выпуска товаров;

совершения таможенных операций в отношении транспортных средств международной перевозки;

перемещения товаров физическими лицами для личного пользования;

деятельности уполномоченных экономических операторов;

централизации таможенных и иных платежей на уровне Федеральной таможенной службы.

Таможенный кодекс Евразийского экономического союза станет первым проектом международного договора, регулирующего таможенные правоотношения, который разрабатывается совместно всеми заинтересованными

сторонами – государственными органами, представителями бизнес-сообщества пяти стран и специалистами Евразийской экономической комиссии.

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЕАЭС В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ОПЫТА

3.1 Некоторые особенности защиты экономики с использованием нетарифных барьеров в международной практике

В современной мировой экономике, в эпоху активного международного товарообмена, в условиях обострения конкуренции и связанных с ней торговых конфликтов между ее субъектами, все чаще проявляется потребность в диверсификации средств регулирования внешней торговли. Практика развитых стран способствовала постепенной либерализации торговых отношений, в том числе за счет снижения таможенных пошлин и применения нетарифных ограничений при проведении экспортно-импортных операций. Системный кризис, охвативший мировое хозяйство в конце текущего десятилетия усилил роль нетарифного регулирования международной торговли и в целом, государственного участия в экономических процессах.

Роль таможенных тарифов постепенно ослабла. Однако значительно расширились формы и методы нетарифных торговых ограничений. Нетарифные меры регулирования торговли успешно использовали промышленно развитые страны, постепенно их стали применять и развивающиеся. В среднем до 15 % товаров, импортируемых странами ЕС, США и Японией, подпадают под основные нетарифные ограничения.

Например, США вводят время от времени санитарные стандарты, которым не удовлетворяет аргентинская говядина. Колумбия использовала так называемое «требование смешивания», заставляя импортеров стали приобретать определенное количество более дорогой отечественной стали за каждую тонну ввозимой продукции.

Известна «куриная война» между Россией и США. В 2007 г. такую меру в отношении мяса, экспортируемого из Польши, применяла Россия. К другим нетарифным барьерам относятся: государственная монополия внешней торговли, удовлетворение государственных потребностей только товарами отечественного производства, административно-бюрократические проволочки, сложный валютный контроль и т.п. Некоторые из этих барьеров можно отнести к законным регулирующим функциям данных государств, в то же время другие нацелены на явную дискриминацию внешней торговли.

Диапазон воздействия на внешнюю торговлю экономических и административных нетарифных мер чрезвычайно широк. В каждой группе есть «крайние меры», фактически блокирующие осуществление нежелательных коммерческих операций с зарубежными странами (например, установление антидемпинговых пошлин или эмбарго), или, наоборот, меры, направленные на усиление контроля за этими операциями (взимание статистических пошлин или предоставление лицензий без ограничений), почти не влияющие на объем торговли. Однако подавляющее большинство нетарифных барьеров занимает промежуточное положение: они удерживают торговые операции в необходимом объеме, частично ограничивают операции с рядом товаров или стран, вступают в силу при определенных условиях или в определенные периоды.

В промышленно развитых странах, на которых приходится более 80 % всей мировой торговли, с помощью нетарифных мер, по оценке экспертов международных организаций, регулируется около 1/5 импорта. Вместе с тем для регулирования ввоза отдельных групп товаров нетарифные меры имеют более существенное, а в отдельных случаях и доминирующее значение. В частности, промышленно развитые страны посредством этих мер регулируют свыше 60 % ввоза одежды, 50 % черных металлов, около 40 % пряжи, тканей и продовольствия и 20 % обуви.

Роль нетарифных барьеров в регулировании внешнеторговых операций имеет тенденцию к повышению в отличие от роли таможенных тарифов. Это связано с тем, что ставки пошлин в тарифах подавляющего большинства стран на протяжении последних четырех десятилетий периодически снижаются и частично отменяются. Между тем, ранее принятые нетарифные меры, за редким исключением, действуют до сих пор в прежнем объеме, и, кроме того, многие страны устанавливают новые виды таких мер.

Общие масштабы применения нетарифных мер странами Запада увеличились, по оценке зарубежных экспертов, с 60-х годов почти вдвое, причем далеко не всегда правительства прибегают к использованию этих мер в соответствии с международными правовыми нормами. Последнее особенно осложняет положение экспортера и вместе с тем требует от него умения отстаивать свои законные интересы.

Эксперты международных организаций установили также, что нетарифные меры в промышленно развитых государствах используются неодинаково в торговле с отдельными группами стран. В частности, эти меры распространялись на 17,4 % импорта из самих развитых стран, на 19,9 % импорта из развивающихся стран.

Барьеры экономического характера используются, с одной стороны, в целях упорядочения функционирования внутреннего рынка, в частности, для противодействия недобросовестной коммерческой практике иностранных поставщиков (антидемпинговые и компенсационные сборы) и для выравнивания конкурентных условий на рынке, поскольку местные аналогичные товары облагаются косвенными налогами. С другой стороны, их применяют по фискальным соображениям, а именно в интересах пополнения доходов государственного бюджета для финансирования развития отдельных отраслей хозяйства, в том числе связанных с обслуживанием внешнеторгового оборота (модернизация портов, обновление торгового флота и т.д.).

Наибольшая часть налогов и сборов с импортеров взимается в момент ввоза товара в страну, но некоторая их часть – при продаже и использовании товара на внутреннем рынке. Для участников внешнеторговых операций наибольшее значение имеют пограничные налоги и сборы.

Кроме того, во многих, особенно развивающихся странах, широко используются валютные меры регулирования импорта, воздействующие на стоимость ввозимых товаров (путем, например, изменения для импортеров курса пересчета национальной валюты в иностранную). Применяются также меры, удорожающие или осложняющие получение иностранной валюты.

Антидемпинговые меры в промышленно развитых странах находят все более широкое применение в форме взимания с поставщиков иностранных товаров дополнительных высоких пошлин. Такие меры направлены против ввоза товаров по заниженным ценам с целью защиты внутреннего рынка и отечественных производителей.

Обложению импортных товаров специальными антидемпинговыми пошлинами предшествует расследование уполномоченными на то соответствующими официальными органами страны-импортера, которое в известной мере независимо от результата (иногда даже не подтверждающего первоначальные подозрения в демпинге) используется в качестве инструмента эффективного противодействия нежелательному импорту.

Антидемпинговые пошлины налагаются с момента начала поставок товаров по неоправданно низким ценам (иногда за период в несколько лет) и потому могут достигать большой величины. Заранее определить размер антидемпинговой пошлины, в отличие от известной ставки таможенной пошлины, практически невозможно, Это делает антидемпинговые меры одним из самых опасных нетарифных барьеров и способствует их распространению.

Применение «карательных» антидемпинговых пошлин направлено на решение следующей задачи: не допустить на национальный рынок товары, нежелательные по политическим или экономическим причинам. Проблемой при введении карательных или антидемпинговых пошлин является нахождение доказательств наличия демпинга или субсидирования экспорта. Причем демпинг определяется как продажа товара по ценам ниже издержек производства. Однако фирмы неохотно предоставляют документацию, касающуюся издержек производства.

Поэтому на практике используются косвенные доказательства демпинга.

Например, международные организации определяют демпинг как продажу товаров по цене ниже цены на мировом или внутреннем рынке.

Для принятия решения о введении антидемпинговых пошлин немаловажно определение целей и характера демпинга, который может быть подразделен на постоянный (агрессивный) и разовый (пассивный) демпинг.

Условием постоянного демпинга является сегментация рынка. Выделяя один внутренний сегмент рынка (за счет транспортных расходов, таможенных тарифов и т.д.), монополии поднимают на нем цены, получая монопольные прибыли. Последние позволяют продавать часть товара на внешнем рынке по заниженным ценам. Постоянный демпинг связан с проведением политики вытеснения конкурента за счет низких цен; впоследствии фирма обычно снова повышает цены, доводя их до величины, превышающей первоначальную цену разоренных конкурентов. Разовый демпинг возникает в связи с необходимостью избавиться от случайного избытка товара путем его распродажи на внешнем рынке по низким ценам.

Для национальной экономики наиболее опасен постоянный демпинг, поскольку он ведет к разорению национальных производителей с последующей «перекачкой» монопольной прибыли иностранным производителям.

На практике трудно дифференцировать вышеперечисленные виды, поскольку невозможно четко выявить окончательные намерения фирмы, продающей товары по заниженным ценам. По этой причине при принятии решения о введении антидемпинговых пошлин страны учитывают, прежде всего, нанесение ущерба национальной промышленности в связи с ввозом данного товара. Национальные и международные суды обычно принимают к рассмотрению дела по обвинению в демпинге и введении антидемпинговых пошлин при наличии «значительного ущерба» для национальной промышленности.

Выявление демпинга выступает причиной наложения карательной, или антидемпинговой пошлины, величина которой в несколько раз превышает обычную; антидемпинговые пошлины взимаются со всего объема товара, поставленного по неоправданно низким ценам (иногда за период в несколько лет), и поэтому могут достигать значительной суммы. Заранее определить размер антидемпинговой пошлины невозможно, хотя ее размер должен определяться как разница между «нормальной» ценой товара на национальном рынке и ценой фирмы, осуществляющей демпинг.

К типично административным нетарифным барьерам во внешней торговле, используемым развитыми и особенно развивающимися странами, следует отнести установление запрета на импорт (эмбарго). Включаемый иногда в одну группу мер нетарифного регулирования импорта с количественными ограничениями и лицензированием, абсолютный его запрет представляет собой качественно иной барьер. Введение эмбарго может основываться не только на постановлениях правительства страны-импортера, но и решениях, согласованных на международном уровне (например, запреты импорта, вытекающие из принятых в свое время решений ООН об экономических санкциях против ЮАР).

Арабские государства, исходя из своей политики по отношению к Израилю, ввели общий запрет на импорт из этой страны. Хотя указанные запреты в принципе носят политический характер, их применение в ряде случаев преследует и определенные экономические цели, скажем, защиту внутреннего рынка от конкуренции экспортной продукции, в частности из тех же ЮАР и Израиля.

Запреты на импорт по политическим соображениям за последние годы активно использовали США (против Кубы, Никарагуа, Ирана, Ливии, Камбоджи, Вьетнама, КНДР).

В международной торговой практике известны различные виды импортных запретов, введенных по другим соображениям, но также внеэкономического характера. Так, Иран запрещает ввоз товаров, подпадающих под ограничения религиозных законов и противоречащих исламу. Аналогичный характер имеет запрет импорта свинины в различных видах, а также алкогольных напитков в мусульманские государства (например, в Саудовской Аравии, ОАЭ, Йемене, Ливии, Пакистане, Афганистане). Законодательство ряда стран, в частности, Японии, Канады и Финляндии, устанавливает запрет на импорт по соображениям морали (порнографическая и другая подобная «литература»). Ввоз определенных товаров часто запрещается по соображениям охраны здоровья людей (наркотики), защиты растительного и животного мира, природы (различные ядохимикаты).

В частности, законодательства Японии и Канады запрещают импорт наркотиков, некоторых видов лекарств и медицинских препаратов, законодательство Финляндии – импорт красок на свинцовой основе, законодательство ЕС – импорт слоновой кости и шкур молодых тюленей, законодательства Индии, Индонезии, Бразилии, Чили, ОАЭ – импорт определенных гербицидов, инсектицидов, пестицидов и т.п.

В этой группе появляются новые, ранее не практиковавшиеся импортные запреты. Как известно, в ЕС рассматривался вопрос о запрете на ввоз 13 видов пушнины зверей, отловленных с применением жестоких методов (капканы и другие «негуманные» приспособления). От введения этого запрета страдают экспортеры Канады и США; однако запрет может отразиться также на экспорте пушнины из Российской Федерации в страны ЕС, если звероловы и охотники не откажутся от использования указанных методов отлова животных.

Наряду с безусловными, импортными запретами в международной практике применяются условные запреты. К последним относятся запреты на импорт продовольствия, фармацевтики, лекарств и медикаментов, когда экспортеры не соблюдают санитарно-гигиенических требований, предъявляемых к перечисленным товарам в стране-импортере; подобные запреты близки к ограничениям импорта, связанным с соблюдением национальных стандартов и норм.

Например, Швеция практикует условные запреты импорта в отношении изделий фармацевтики, медикаментов, овощей и фруктов. Импорт многих продуктов в Канаду запрещен, если не получено письменное разрешение канадских властей. Подобная практика существует и в Японии.

Однако большинство импортных запретов обусловлено экономическими причинами и направлено на защиту национальной промышленности и сельского хозяйства от иностранной конкуренции. Это особенно прослеживается на перечнях, запрещенных к импорту товаров в развивающиеся страны. В перечнях обычно содержатся товары, которые могут конкурировать с отечественной продукцией на внутреннем рынке страны-импортера, в частности, текстильные и кожаные изделия, обувь, строительные материалы, изделия деревообработки, мебель, кустарные изделия, электробытовые приборы, другие несложные изделия машиностроения и металлообработки, многие виды пищевых товаров (мука, крупа, фруктовые соки и напитки) и т.д.

Сирия запрещает импорт таких товаров как: текстиль, одежда, ковры, шкуры и кожи, изделия из кожи, дерева и бумаги, строительные материалы, цемент, глина, камень, керамика, стекло, мебель, спички, изделия из черных и цветных металлов, ювелирные изделия, парфюмерия, косметика, краски, стиральные и полирующие вещества, овощи и фрукты, алкогольные и безалкогольные напитки, пшеничная мука, пищевое растительное масло, молоко, мед и др.

Египет запрещает импорт таких товаров как: текстильные ткани, одежда, ковры, коврики, одеяла, искусственный мех и изделия из него, кожи и шкуры, изделия из кожи, дерева, бумаги и пластмасс, спички, карандаши, мебель, строительные материалы, фарфоровая посуда, стеклянные изделия, мыло и стиральные порошки, изделия из черных и цветных металлов, электрооборудование (генераторы, трансформаторы, аккумуляторы), холодильники, изоляционный провод, насосы, велосипеды, детские коляски, игрушки, музыкальные инструменты, продовольственные товары, напитки, табачные изделия.

Ливия запрещает импорт таких товаров как: постельное и столовое белье, ковры, коврики, меха, мебель, ремесленные изделия, древесный уголь, глина, гипс, столовые приборы, изделия из золота и серебра, кухонные принадлежности, алкогольные и безалкогольные напитки, картофель и другие овощи, мясопродукты, яйца, молоко, сахар, мед, шоколад, печеные хлебные и кондитерские изделия,

Перу запрещает импорт таких товаров как: текстиль и одежда, обувь, меха и меховые изделия, дорожные вещи, деревянные и плетеные изделия, мебель, кустарные изделия, металлические изделия, керамика, изделия из стекла, пластмасс и бумаги, парфюмерные, косметические и туалетные принадлежности, мыло, инструменты, механические и электрические бытовые приборы, игрушки, некоторые продовольственные товары.

В импортный запретительный список Ирана включены все товары, которые производятся в стране в достаточном количестве.

Некоторые развивающиеся страны вводят ограничения на продажу отдельных импортных товаров непосредственно населению в прямой или завуалированной форме. Египет, например, запрещает импорт парфюмерных и косметических изделий, предназначенных для розничной продажи; Ливия не разрешает импорт фруктовых соков в мелкой дозировке; Саудовская Аравия – безалкогольных напитков в бутылках менее 0,5 литра; Чили – инсектицидов и гербицидов в упаковках менее 5 кг и т.д.

Импортные запретительные списки в некоторых промышленно развитых странах также содержат элемент протекционизма. Так, Канада в безусловном порядке запрещает импорт ряда сельскохозяйственных продуктов, включая определенные сорта мяса, яиц, птичьего пера, топленое сливочное масло и его заменители, а также спички с белым фосфором. Импорт спичек с желтым и белым фосфором запрещен также в Финляндию.

Наряду с постоянно действующими запретами импорта в международной торговой практике известны сезонные и временные запреты. Первые из них вводятся в основном по сельскохозяйственным и морепродуктам, преследуя цель оградить местных производителей от иностранной конкуренции в периоды достаточного наличия того или иного национального продукта на внутреннем рынке. Например, в Швеции сезонные запреты устанавливаются на импорт некоторых продуктов водного промысла (омаров и раков с 15 июля по 15 сентября, устриц – с 1 мая по 31 августа, живых речных раков – с января по август и т.д.). В Ливане сезонные запреты применяются к импорту ряда овощей и фруктов (картофель, кабачки, баклажаны, зеленые бобы, арбузы, бананы, груши, персики, абрикосы, чеснок), в Сенегале – яиц (с 1 по 31 мая), в Конго – риса (с мая по октябрь).

Импортные квоты или количественное ограничение объема иностранной продукции, разрешенной ежегодно к ввозу в страну, получили наибольшее распространение из всех видов нетарифных административных барьеров. Импортная квота - показатель, характеризующий значимость импорта для народного хозяйства, отдельных отраслей и производств по различным видам продукции. Рассчитывается как отношение объема импорта в натуральном или стоимостном выражении за данный период к объему внутреннего потребления в стране, представляющему собой сумму отечественного производства и импорта соответствующей продукции.

Импортная квота - экономический показатель, характеризующий значимость импорта для национального хозяйства в целом, а также для отдельных отраслей и производств по различным видам продукции.

Импортное ограничение (import restriction), налагаемое на импортируемые товары, может предприниматься в целях сохранения запасов иностранной валюты в случае неблагоприятного платежного баланса (balance of payments) или защиты отечественного рынка от иностранной конкуренции (protectionism).

Обычно квоты реализуются через системы импортных лицензий (import licences). Государство выдает ограниченное количество лицензий, разрешающих ввоз, и запрещает нелицензированный импорт.

Квотирование (по физическому объему или по стоимости), а также лицензирование (требование получения специальных разрешений при поставках определенных товаров) являются традиционными нетарифными мерами регулирования импорта. Эти меры часто связаны между собой, поскольку лицензирование используется как механизм распределения квоты путем выдачи лицензий индивидуальным импортерам до ее исчерпания.

С помощью количественного ограничения и лицензирования правительства решают широкий круг задач общеэкономического, внешнеторгового и даже политического характера: защита потребителя и производителя аналогичных конкурирующих товаров внутри страны, поддержание стабильности на внутреннем рынке, экономия валютных ресурсов, получение уступок на условиях взаимности от других стран, ограничение поставок и закупок вооружения и военных материалов.

В странах Запада режим количественного ограничения и лицензирования ограничительного характера распространялся в XX в. на 5,2 % импорта. Особенно ощутимым влияние этого механизма было при импорте продовольствия, где с помощью таких мер регулировалось 27 % закупок, при импорте топлива соответственно 13 %, пряжи и тканей – около 10 %. Страны ЕС применяли в том же году более 130 количественных ограничений на импорт. Среди них к 71 ограничению прибегала Франция (в отношении ряда продовольственных товаров, измерительных приборов, часов, телевизоров, радиоприемников) и к 48 – Италия.

В развивающихся странах количественное ограничение и лицензирование внешней торговли применяются в больших масштабах, чем в развитых, и в более многообразных формах. Однако, в некоторых из этих стран (в Южной Корее, Бразилии, Мексике, Колумбии, Индонезии) круг количественно ограничиваемых к вывозу товаров за последние годы существенно сузился.

Квоты, как и некоторые другие нетарифные меры, ограничивают возможности поставки товаров на зарубежные рынки и порой содержат в себе элемент дискриминации, поскольку с их помощью создается различный режим ввоза одних и тех же товаров из разных стран.

В экономически развитых и развивающихся странах используются следующие виды квот: индивидуальные, тарифные, сезонные и глобальные.

Индивидуальные квоты предполагают распределение общего количества разрешенных к импорту товаров по странам-поставщикам. По способу формирования различают два типа таких квот:

Пропорциональная, которая определяется в рамках всей квоты по доле каждой страны в импорте за прошлый (базовый) период

Двусторонняя, предоставляемая в обмен на встречные торгово-политические обязательства другой страны (иногда закрепляется двусторонним соглашением). Кроме того, существуют избирательные квоты, ограничивающие поставку товаров из какой-либо страны или группы стран при более свободных закупках из остальных регионов.

В США индивидуальные квоты распределяются между странами-поставщиками изделий из специальных сталей и тростникового сахара, а квоты на двусторонней основе выделяются по свежему молоку и хлопку-сырцу. Япония имеет договоренности на двусторонней основе о квотах при импорте ряда товаров с о. Тайвань. Австралия установила двусторонние квоты на ряд товаров, ввозимых с о. Тайвань и из Японии. В Италии и Франции введены избирательные квоты на импорт с о. Тайвань обуви, а в Швеции – на импорт этих товаров из стран с государственной системой внешней торговли.

Тарифные квоты разрешают импорт в определенном объеме при более благоприятном таможенном режиме, а для импорта сверх этого объема устанавливается менее благоприятный режим. Например, Япония установила тарифные квоты на 13 видов товаров, в частности, на мясной скот, сыр, кукурузу, солод, мелассу, томат-пасту, первичный спирт (в пределах квоты перечисленные товары ввозятся беспошлинно, а сверх квоты – с оплатой пошлины от 10 % до 60 %), а также на кожу, обувь, нефть и моторное масло. В Австралии аналогичные тарифные квоты существуют при ввозе текстиля, одежды и обуви. В Австрии такие квоты применяются при ввозе некоторых овощей, пшеницы, казеина, пива; в Финляндии - при ввозе сыра из ЕС. Тарифные квоты применяются в отдельных случаях в США (сахар, тунец, зеленые оливки, некоторые сорта молока и сметаны).

К тарифным квотам прибегают и некоторые развивающиеся страны, например, Бразилия (при ввозе яблок и груш).

Сезонные квоты устанавливаются на ввоз сельскохозяйственной продукции в период пика производства внутри страны. Это относится, прежде всего, к скоропортящейся продукции – фруктам, овощам, цветам и т.д. В Швейцарии, например, применяются трехступенчатые ограничения на ввоз фруктов и овощей: автоматическая лицензия, сезонная квота и сезонный тариф.

Практика последних лет свидетельствует об установлении отдельными странами квот в качестве ответных действий, например, в отношениях между США и ЕС, и снятии их по мере достижения компромиссов.

Глобальные квоты устанавливают размер общего импорта какого-либо товара на определенный период без распределения его между странами-поставщиками. Это дает национальному импортеру свободу выбора страны-поставщика.

В США, например, с помощью глобальных квот регулируется ввоз масла, свекловичного сахара, мелассы, хлопка (очищенного). В Канаде глобальные квоты установлены на ряд молочных и мясных продуктов (ранее вводились на женскую и детскую обувь). Канадские глобальные квоты выражаются либо в фиксированных количествах (сыр, сгущенное молоко, мороженое, йогурт), либо в процентном отношении к лимиту внутреннего производства (индейки, цыплята, яйца). Предусматривается коррекция квот в случае возникновения дефицита данного продукта на внутреннем рынке (расширение их на 30-50 %).

В Германии существуют глобальные квоты на уголь (из стран не членов ЕОУС), во Франции – на нефть и нефтепродукты, в Японии – на соль и уголь, в Португалии – на холодильники, в Австрии – на вино, крахмал, мясные консервы, дробленый рис, в Финляндии – на красную рыбу, растительные масла, нефть и нефтепродукты, серебро, золото, в Швеции – на многие виды рыбы и пшеницу (не для выпечки хлеба), в Швейцарии – на крупный рогатый скот, молоко, зерновые и т.д.

В Мексике с помощью глобальных квот регулируется импорт сухого молока, маслосемян, целлюлозы, макулатуры. В Южной Корее такие квоты установлены на ввоз говядины, в Индии – на ввоз шин, стекла и ряда других товаров; в Гвинее-Бисау – риса, муки, сахара.

Квотирование экспорта широко используется в России. Общий объем товаров, экспорт которых квотируется, составляет около 70 %. Цель квотирования по отношению к сырьевым товарам, в том числе энергоресурсам, состоит в том, чтобы сохранить товары для потребления на внутреннем рынке, поддержать отрасли промышленности, использующие дешевое сырье.

Лицензирование – разрешительный порядок ввоза (или вывоза) определенных товаров из всех или отдельных стран после получения специального документа (лицензии), выдаваемого уполномоченным государственным органом. Подавляющее большинство развитых и развивающихся стран применяют такое регулирование, но в разных масштабах,

Наибольшее распространение получили два типа импортного лицензирования по:

- разовой (индивидуальной) или
- генеральной лицензии. Наряду с этим существуют многочисленные промежуточные формы лицензирования, сочетающие элементы обоих типов и обуславливающие разрешение на импорт с теми или иными условиями.

Разовая индивидуальная лицензия предполагает выдачу единовременного разрешения конкретному импортеру по его заявке без права передачи. В такой лицензии указывается разрешенное к ввозу количество товара или его стоимость, страна происхождения (а иногда и фирма-поставщик), срок ее действия ограничивается во времени. В тех случаях, когда применение индивидуальных лицензий сочетается со строгим валютным контролем над внешней торговлей (обычно в развивающихся странах), предоставление лицензии одновременно означает выделение или разрешение на использование валютных средств для закупки товара. Разовая лицензия выдается на закупку товаров, включенных в список импортного контроля или товаров, происходящих из стран, торговля с которыми контролируется.

Разовые индивидуальные лицензии сравнительно широко используются в развивающихся странах, в том числе сравнительно развитых. Например, в Индии такие лицензии требуются при ввозе большой группы товаров, классифицируемых как подлежащие ограничению: многие виды промышленного оборудования, сырья, производственных материалов, компонентов, инструментов и запчастей, полуфабрикатов черных металлов, научных приборов и измерительного инструмента. Лицензионная система на Филиппинах классифицирует потребительские товары на категории – первой необходимости, основные, второстепенные и некоторые другие. В Аргентине для получения лицензии на любой товар требуется дать подтверждение необходимости его ввоза.

Формой индивидуального разового разрешения является лицензия, выдаваемая по выбору лицензирующего государственного органа (т.н. Дискретная лицензия). При выдаче такой лицензии или распределении соответствующих квот между заинтересованными поставщиками уполномоченное официальное ведомство обычно руководствуется одним из следующих критериев: уровень предыдущих закупок, очередность поступления заявки, распределение поровну (для новых заявителей иногда резервируется 5-10% квоты) или индивидуальный подход. В последнем случае выбор чиновники делают субъективно.

В Японии, например, за основу распределения дискретных лицензий принимаются предыдущие закупки, а возможный остаток делится поровну между новыми заявителями. В Швеции отдается предпочтение очередности подачи заявок. В США лицензии на молочные продукты выдаются с учетом предыдущих закупок, сдачи неиспользованной части прошлой лицензии и в порядке очередности новым импортерам.

Генеральная лицензия предоставляет право любому лицу или фирме в течение длительного времени ввозить перечисленные (в соответствующем перечне) товары либо без ограничений в отношении количества, страны происхождения (глобальная или открытая генеральная лицензия), либо только из указанных стран. В большинстве развитых стран по такой лицензии разрешается ввоз основной массы товаров (например, в ФРГ – 85%). Зачастую в генеральной лицензии указывается, что по ней импортируются все товары, за исключением запрещенных или ограниченных к ввозу. Соответствующие списки периодически публикуются в официальных изданиях, содержащих сведения о контроле над внешней торговлей.

Одной из форм лицензирования является автоматическое лицензирование, которое вошло в практику в последние десятилетия, и в настоящее время во многих странах распространяется на большинство товарных позиций. Оно предусматривает обращение импортера в государственный орган с заявкой на лицензию, получаемую автоматически. Таким образом, государство осуществляет постоянное наблюдение за закупками, учитывает их объем и имеет возможность при определенных обстоятельствах быстро ограничить импорт.

Режим автоматического лицензирования распространяется, в частности, в странах ЕС, Швеции, Швейцарии, Финляндии и Канаде на поставки текстиля в рамках специального Международного соглашения. В Австрии составляется список товаров автоматического лицензирования. В Бразилии этой форме регулирования подлежит основная масса импорта, В Сирии она распространяется на все закупки государственных организаций и четырех крупнейших торговых компаний в пределах их валютных ресурсов.

В ряде случаев применение автоматического лицензирования для контроля за выполнением договоренностей или за поставками потенциально «чувствительных» товаров называется лицензированием с целью наблюдения (мониторинг). Так, в США ведется учет импорта станков из Германии и Швейцарии (для принятия ответных мер в случае «избыточных» поставок), а также всего импорта баранины. В Канаде осуществляется контроль за поставками углеродистой стали, изделий из специальных сталей, свежих фруктов и овощей. В ЕС такому лицензированию постоянно подлежит ввоз срезанных цветов, обуви, полупроводников, мочевины и временно – персональных компьютеров и слесарных инструментов из Японии.

На ввоз ряда товаров в силу их специфики, государственной монополии в стране импорта и некоторых других причин необходимо получение специального импортного разрешения от соответствующего отраслевого государственного ведомства до заключения контракта. Это разрешение является основанием для получения обычной лицензии. В Японии, например, такой порядок установлен на ввоз рыбы и шелка, в Южной Корее – рыбы и рыбопродуктов, некоторых овощей и фруктов, чая, соли, химических товаров, ковров, керамики, холодильников, кондиционеров, конторского оборудования, насосов, игрушек, авторучек и т.д., т.е. Товаров, производимых в стране.

Своеобразной формой лицензирования является выдача разрешений на импорт для избранных покупателей. В Индии ряд промышленных и непромышленных товаров может поставляться только фактическим потребителям. В Южной Корее лицензии выдаются только зарегистрированным импортерам, имеющим оборот за 2 года в сумме \$0,5 млн. В Эквадоре импорт некоторых инвестиционных товаров, оборудования и его частей разрешается осуществлять лишь сельскохозяйственным и промышленным производителям для их собственного использования. На Филиппинах ввоз кукурузы, соевых бобов и сорго осуществляется только определенными предпринимателями, производителями муки и птицы.

В ряде стран выдача лицензий обусловлена закупками аналогичных товаров на внутреннем рынке. В частности, в Индии при создании нового производства предприниматели могут импортировать оборудование на сумму, равную 10% от стоимости отечественного оборудования, приобретенного для данного объекта. В Индонезии импортеры хлопка должны сначала закупить эту продукцию внутреннего производства, причем в соотношении 10 к 1; такой же принцип соблюдается при импорте молока, компонентов электромоторов, маслобойных машин, промышленных котлов, станков. В Таиланде лицензии на ввоз соевого жмыха выдаются при условии, что внутренние закупки будут относиться к импорту, как 4:3. В Нигере соотношение внутренних закупок риса и импорта составляет 4:1, в Кот-д'Ивуаре закупки болтов, гаек, облицовочной плитки, листового стекла в стране и за рубежом должны соотноситься как 3:2.

В отдельных развивающихся странах практикуется выдача импортных лицензий производителю в зависимости от его экспортной деятельности. Например, в Индии зарегистрированные экспортеры продукции обрабатывающей промышленности могут получить такую лицензию на импорт ограниченных к ввозу сырьевых материалов и компонентов для производства своей продукции, а также упаковочные материалы в пределах 30 % экспортной выручки. В Пакистане может быть выдана лицензия на ввоз запрещенного или ограничиваемого к ввозу инвестиционного товара в пределах определенного процента от суммы экспорта компании. Более того, ввоз запрещенного оборудования в указанных количествах может быть разрешен под гарантию экспортера, что экспортная выручка в два раза превысит размер лицензии и будет выше среднего объема экспорта за предыдущие три года. В Египте частные торговцы могут импортировать товары для переработки и реализации при условии оплаты ввоза за счет экспортной выручки.

В некоторых развивающихся странах практикуется выдача лицензий на ввоз товаров, обеспеченных финансированием. Сюда относятся лицензии на поставку товаров для проектов технической помощи, осуществляемых за счет внешних источников поступления валюты, а также за счет собственных валютных ресурсов импортера. В Алжире, например, импорт отдельных видов автомобилей и сельскохозяйственного оборудования, а также медицинских и ветеринарных препаратов разрешается лишь в рамках программы «импорта без платежа», т.е. При оплате импорта собственными средствами покупателя, имеющимися за рубежом. В Мексике закупка товаров, не требующая выделения валюты, вообще свободна от лицензирования.

К особому виду разрешений можно отнести лицензии на бартерные и другие безвалютные коммерческие операции. В Пакистане, например, ряд товаров, дублирующих внутреннее производство (аккумуляторы, батареи, бытовые электроприборы, посуда, сантехника, телевизоры, инструменты и др.) может импортироваться только по лицензии, когда поставки осуществляются по бартеру, в порядке помощи, и по кредитам. В Бангладеш лицензии выдаются в первую очередь при бартерных операциях. В Коста-Рике бартерные операции осуществляются на основе специальной бартерной лицензии. В Эквадоре предусмотрено лицензирование бартерных и компенсационных закупок автомобилей для службы такси.

Следует отметить еще два вида лицензий по признаку страны происхождения товара, которые ставят торговых партнеров импортера в неравноправное положение, т.е. создают дискриминацию.

К первому виду относится т.н. преференциальное лицензирование, освобождающее от лицензий или распространяющее режим автоматического лицензирования на товары из определенных стран. Такой порядок предусматривается, как правило, в торговле стран, являющихся членами региональных объединений (например, между участниками Ассоциации Латиноамериканских стран). Гамбия ввозит по генеральной лицензии все товары из стран Британского содружества, ЕС, Экономического сообщества западно-африканских государств (за исключением муки, сахара и риса). Сирия освобождает от лицензирования товары, закупаемые в странах Организации Арабского Единства (кроме товаров, находящихся в списке запрещенных).

Второй вид таких лицензий обусловлен требованием получения разрешений на закупки в определенных странах при нелицензируемом импорте из других стран. Например, в Малайзии существует требование специальной лицензионной процедуры для товаров из Китая.

Выдача лицензий во всех зарубежных странах осуществляется государственными органами, как правило, ведающими внешнеэкономическими связями – Министерством внешней торговли и промышленности в Японии, Управлением главного контролера по импорту и экспорту в странах Британского содружества (Индия, Пакистан, Шри-Ланка), Министерством экономики и внешней торговли в Египте и Сирии, Министерством экономики в Аргентине, Бразилии. В США, однако, лицензию выдает (в зависимости от товара) ряд экономических и других ведомств – министерства сельского хозяйства, внутренних дел, юстиции, финансов, здравоохранения и гражданских услуг, Комиссия по контролю над атомной энергией. Аналогичное «разделение труда» в области выдачи лицензий существует в Швеции (участвуют Национальный совет по сельскому хозяйству, Совет по торговле и др.).

Срок рассмотрения заявки импортера на лицензию в зависимости от страны и товара составляет от нескольких дней до нескольких месяцев. В США обычный срок решения вопроса о предоставлении лицензии (хотя формально и не установлен) достигает 30 дней, по спиртным напиткам – 45 дней, а по молочным продуктам следует обращаться за 90 дней до начала поставок. В Японии для рассмотрения заявок на разовые лицензии определен срок 21 день, а на лицензии, требующие обсуждения, – 60 дней. Вопрос о выдаче лицензии в Финляндии обычно решается в течение 2 недель, в Австрии соответственно одной недели, а в особых случаях (по скоропортящимся продуктам) лицензия может быть выдана немедленно. В Бразилии этот срок сведен до 5 дней.

«Добровольное» самоограничение экспорта – один из важнейших сравнительно новых видов нетарифных мер, практикуемое развитыми странами для сдерживания импорта, во многом аналогичным по своему действию квотированию и лицензированию импорта.

Такая форма ограничения торговли лишь внешне представляется добровольной, а по существу она навязывается экспортеру под угрозой жестких протекционистских санкций и направлена на сдерживание ввоза определенных товаров. Самоограничение поставок осуществляется путем принятия одной из сторон обязательств ограничить объем поставок абсолютно или снизить темпы их прироста, или же повысить цены на экспортируемые товары, что обычно влечет за собой сокращение поставок товаров в дальнейшем.

«Добровольное» самоограничение экспорта предлагается стране-экспортеру либо в одностороннем порядке, либо устанавливается в результате соглашения между импортером и экспортером с позиции силы. К использованию этих ограничений чаще всего прибегают Соединенные Штаты в отношении, прежде всего, поставок из Японии, ЕС и развивающихся государств; страны ЕС применяют их (с конца 70-х гг.) в отношении поставок из Японии и также развивающихся государств.

С помощью указанных мер сдерживались продажи продукции текстильной, швейной и обувной промышленности, черной металлургии, молочных продуктов, бытовой электроники, легковых автомобилей, металлообрабатывающих станков и т.д. «Добровольное» ограничение экспорта охватывало в 1993 г. 6,2% всего импорта промышленно развитых стран, в том числе 8,8% импорта США (на сумму свыше \$45 млрд.). Всего в 1993 г. «добровольные» ограничения использовались в 125 случаях, из которых 47 – в отношении поставок в США, 53 – в страны ЕС и 7 – в Канаду.

Под давлением Соединенных Штатов первое «добровольное» самоограничение экспорта на рынок этой страны провела Япония еще в конце 60-х гг. По поставкам текстиля и одежды, с 1966 – стали, с 1977 г. – телевизоров, с 1978 г. – станков, с 1981 г. – легковых автомобилей, а с 1986 г. – полупроводников (обязательство по ценам). Япония в наибольшей мере, чем какая-либо другая страна, в настоящее время принимает «добровольные» обязательства по ограничению своих поставок; они распространяются на 12,5% всего ее экспорта, в том числе на 29% поставок в США и на 5% поставок в страны ЕС (изделия из стали, легковые автомобили, автопогрузчики, станки, телевизоры, подшипники). Японией также приняты «добровольные» ограничения на поставки в Великобританию легковых и грузовых автомобилей, посуды, хлопчатобумажной пряжи; в Канаду – легковых автомашин, подшипников, посуды, трикотажной ткани, в Австралию – подшипников.

Для выполнения принятых правительством Японии обязательств по сдерживанию экспорта используются созданные японскими фирмами при государственной поддержке 49 экспортные картелей – товарных или региональных (главным образом для регулирования экспорта в США и ЕС). Наибольшая часть «добровольных» ограничений приходится на изделия из стали. США с 1984 г. Осуществляют программу по сдерживанию таким путем импорта стали из 18 стран, чтобы снизить долю импорта в потреблении с 26% до 18,5%. ЕС ограничивает поставки стали с помощью таких же ограничений из 10 стран.

«Добровольные» ограничения мирового экспорта легковых автомобилей оформлены 14 двусторонними договоренностями. В частности, Япония на протяжении ряда последних лет лимитирует свои поставки в США 2,3 млн. машин и в страны ЕС – 1,23 млн. машин (во Францию, Португалию, Испанию, Великобританию). Договоренность Японии с Канадой о лимитировании экспорта автомобилей (1982-1987 гг.) формально не была продлена, но фактически осуществляется слежением за поставками и проведением ежегодных консультаций по предотвращению нарушения рынка.

США и страны ЕС навязали многим странам двусторонние договоренности об ограничении экспорта в развитие обязательств по Международному соглашению по текстилю (тормозят поставки продукции из Японии и развивающихся стран), а также договоренности об ограничении экспорта текстильных товаров, не охваченных упомянутым соглашением.

Из всех договоренностей, достигнутых США с их поставщиками, 30% фактически предусматривают установление глобальной экспортной квоты, 50% – индивидуальной квоты, определяющей фиксированные количества, либо допускающей ежегодное небольшое увеличение объема поставок. Имеются также договоренности, предусматривающие строгий контроль поставок или обязательства о минимальной цене в сочетании с количественными лимитами (касаются станков, видеомагнитофонов, микроволновых печей, телевизоров из Южной Кореи).

Среди стран, которые брали «добровольные» обязательства об ограничении экспорта на американский рынок, находился и бывший СССР. Речь идет о договоренности советской стороны с американскими импортерами в 1987 г. Поставить на этот рынок до 60 млн. кв. м. хлопчатобумажного полотна. Однако в то время Госдепартамент США оказал давление и добился ограничения экспорта до 3 млн. кв. м. В результате последующих переговоров и межправительственных соглашений советской стороне удалось постепенно увеличить лимиты поставок до 23 млн. кв. м, в 1990 г., 24 – на 1991 г. и до 25 – в 1992 г.

Практика применения «добровольных» ограничений экспорта показывает, что в промышленно развитых странах соответствующая договоренность об объеме поставок или уровне цен, создавая нетарифный барьер для поставщика, вместе с тем позволяет выходить на рынок этих стран или удерживать на нем прежние позиции, а при благоприятных условиях даже ставить вопрос и договариваться о постепенном увеличении «добровольной» квоты для экспорта.

Государственная монополия внешней торговли представляет собой составную часть дирижистской политики, ориентированной на управление импортом и экспортом. Монополия обычно решает проблему приведения в равновесие платежного баланса за счет контроля импорта по сравнению с экспортом.

Среди нетарифных барьеров на пути развития внешней торговли в настоящее время сохраняется такая форма государственной монополии, как предоставление исключительных прав государственной или иной компании (действующей, как правило, под контролем государства) на осуществление внешнеторговых операций с конкретным товаром.

Не являясь формально торговым барьером, такая практика организации торговли фактически ведет к ограничению конкуренции в стране импорта и часто сдерживает поставки иностранных товаров, несмотря на существующий спрос на них.

Государственное регулирование внешней торговли охватывает импортные операции. Что касается экспорта, то он обычно ограничен или теми товарами, по которым государству принадлежит ведущая роль во внешней торговле (рис в Мьянме, джут в Пакистане), или военными технологиями (ядерное топливо, оборудование, военные материалы и т.д.).

В промышленно развитых странах установление единого государственного канала импорта ограничивается узкой номенклатурой товаров. Например, в Японии это рис, пшеница, ячмень, молочные продукты, спирт, табак, соль; в Швеции и Финляндии – алкогольные напитки. В Австрии государство монополизировало импорт табака, спирта, соли.

Государственное регулирование внешней торговли далеко не всегда направлено на контроль за внешнеторговыми операциями как таковыми. Очень часто государство резервирует за собой сферу обслуживания внешнеэкономических связей. Обязательное страхование импорта национальными компаниями практикуется в 40 развивающихся странах, в том числе в 25 развивающихся странах требуется обязательно пользоваться услугами национальной государственной фирмы. Аналогичными являются требования использовать для перевозки внешнеторговых грузов национальные государственные транспортные средства.

Наиболее распространенной формой установления монопольного канала для импорта является образование государственных торговых монополий. Такие организации осуществляют импортные операции в 65 развивающихся странах. Государственные торговые монополии действуют во многих товарных секторах, в том числе в торговле продовольствием, напитками, табаком, фруктами, овощами, семенами, кормами, топливом, нефтепродуктами, строительными материалами, рудами, минералами, химическими продуктами и удобрениями, медикаментами и фармацевтическими товарами, различными видами промышленного и бытового оборудования (станки, конторское, медицинское, дорожно-строительное, горное, металлургическое, телекоммуникационное, электронное, электрооборудование, аппараты и приборы, с/х машины и т.д.), средствами транспорта (автомобили, ж/д и трамвайные вагоны, велосипеды, суда), а также в торговле непродовольственными потребительскими товарами (ткани, обувь, ковры, мебель и др.).

Государственные торговые монополии имеют наибольшее распространение в Азии и Африке. По их числу лидируют Ирак (более 40 монополий) и Алжир (около 40). В Ливии 30 государственным торговым организациям предоставлены исключительные права на ведение импортных операций. В Бирме, за небольшим исключением, все импортные операции осуществляются 14 государственными торговыми монополиями. В таких крупных странах, как Индия, Иран, Сирия, Турция, Индонезия, Танзания насчитывается примерно по 10-15 государственных торговых организаций, которые наделены монопольными правами по импорту товаров своей номенклатуры. Подобная ситуация складывается в Мьянме, Нигрии и т.д.

На примере нескольких стран можно показать отрасли, в которых государственные торговые монополии играют важную роль (таблица 1).

Отрасль	Алжир	Иран	Индия	Сирия
Продовольственные товары	9	2	1	5
Строительные материалы	5			2
Химические продукты	4	2	2	1
Энергоносители	2	1		
Промышленное оборудование	3	1		
Автомобили	2			1
С/х машины	1			1
Электрическое оборудование	1	1		
Металлы		1	2	
Текстиль		1	3	2
Лес		1		
Зерно			1	
Нефть			1	2

Обязательное использование национальных средств транспорта для импортных перевозок применяется и в странах Африки. Например, в Камеруне национальной судоходной компании предоставлены исключительные права на перевозку грузов государственного сектора, а частные импортеры обязаны предоставлять приоритет национальным морским линиям. В Сенегале 40 % импортных грузов должны транспортироваться национальными судами и т.д.

Указанные ограничительные требования в отношении перевозок внешнеторговых грузов влекут за собой дополнительные расходы для экспортера, если фрахтовые ставки на мировом рынке ниже, чем в стране импорта (когда расходы по фрахту несет экспортер).

История развития государственной монополии свидетельствует о том, что она, как и любая монополия, представляет собой крайне нерациональный способ регулирования экономики; при ней расцветают коррупция в сочетании с крайней неэффективностью системы регулирования.

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, характеризующихся низкой эластичностью спроса по цене и ограниченным количеством продавцов. Наиболее успешным из этих картелей стал ОПЕК – Организация стран-экспортеров нефти, созданный в 1960 г.

3.2 Возможности и перспективы нетарифного регулирования в ЕАЭС с учетом зарубежного опыта

Нетарифные барьеры сдерживают развитие взаимной торговли товарами и услугами и кооперационных связей между предприятиями технологических отраслей национальных экономик стран Евразийского экономического союза.

Снятие подобных ограничений способствует повышению эффективности функционирования общего рынка ЕАЭС и росту благосостояния граждан стран - участников объединения.

По оценкам экспертов, в результате отмены нетарифных барьеров ВВП, например, Республики Беларусь сможет увеличиться на 2,8%, Казахстана - на 0,7%, России - на 0,2%.

Вопрос снятия нетарифных барьеров приобретает все большую актуальность с учетом процессов евразийской интеграции. Нетарифные ограничения нивелируют положительные эффекты от облегчения доступа на рынок государств Евразийского экономического союза, которые достигаются благодаря снятию тарифных ограничений во взаимной торговле, и тем самым затрудняют выход на рынок новых товаров и препятствуют движению внешнеторговых потоков между странами-партнерами.

Подобные ограничения могут устанавливаться с целью охраны жизни и здоровья, защиты общественной морали и правопорядка, охраны окружающей среды, животных и растений, охраны культурных ценностей, выполнения международных обязательств и обеспечения обороны и безопасности.

Однако они не могут служить средством неоправданной дискриминации или способом скрытого ограничения торговли. В целях соблюдения этих условий страны-члены устанавливают единые правила технического регулирования, его порядок и процедуры, а также общие правила применения санитарных, ветеринарно-санитарных и карантинных фито- санитарных мер.

Инструментом технического регулирования являются технические регламенты ТС, в рамках которых устанавливаются единые технические требования к продукции, обращающейся на рынке. Они начали вступать в силу с 2012 года.

Упрощению выхода на общий рынок товаров и услуг также способствуют совместные усилия сторон по гармонизации национальных законодательств стран в области стандартизации, аккредитации, обеспечения измерений и госконтроля в сфере технического регулирования. По мнению специалистов, данные опроса субъектов хозяйствования стран и проведенная оценка степени влияния действующих нетарифных мер на взаимную торговлю являются исходной информацией для моделирования экономических эффектов от отмены НТБ и послужат стимулом для ускорения процесса их унификации либо устранения.

Первая группа нетарифных барьеров, действующих во взаимной торговле стран — участников ЕАЭС, вполне оправданна и применяется для контроля качества продукции и защиты здоровья населения, охраны окружающей среды, животных и растений и т. д. К ним относятся санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры в торговле и неавтоматическое лицензирование (как правило, разовое разрешение на импорт или экспорт товара), квоты, запреты и меры количественного контроля.

Соответствующие требования в значительной степени могут быть постепенно унифицированы государствами-членами интеграционного объединения.

Следующую группу нетарифных барьеров (меры ценового контроля, институт специмпортеров, ограничения в области сбыта и сфере государственных закупок, субсидии и т.д.) специалисты Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития сравнили с «песком в колесах». По их мнению, данные нетарифные барьеры следовало бы полностью устранить хотя бы по причине их более значительного негативного влияния на торговлю для каждой из стран - участников ЕАЭС по сравнению с первой группой НТБ.

Снижение уровня нетарифных ограничений окажет благоприятное влияние на внешнеэкономическую деятельность производителей-экспортеров. С одной стороны, для субъектов хозяйствования это означает уменьшение потерь или финансовых и временных затрат на выполнение требований нетарифного регулирования. Соответственно, экспортер получает большую финансовую выгоду от реализации готовой продукции на внешних рынках, что стимулирует поставки и рост объемов ее производства.

Таким образом, создаются предпосылки для роста цены на составляющие производства (сырье, материалы и комплектующие). С другой стороны, сокращение потерь на выполнение требований, связанных с НТБ, влечет снижение стоимости импорта. Следовательно, способствует сокращению потребительских расходов и повышению благосостояния населения стран — участников ЕАЭС. Кроме того, за счет уменьшения стоимости импортных материалов и комплектующих поддерживается конкурентоспособность национального производства. Одновременно усиливается конкуренция, что приведет к снижению цен на внутреннем потребительском рынке товаров и услуг каждой из стран — участников ЕАЭС. В зависимости от начального уровня нетарифных барьеров и вовлеченности отраслей экономики стран во внешнеэкономическую деятельность в рамках интеграционного объединения относительный эффект от снижения НТБ может быть различным. По расчетам специалистов, в Беларуси наибольшее положительное влияние снижение нетарифных барьеров окажет на машиностроительную отрасль. В первую очередь, на производство машин и оборудования.

Кроме того, это будет способствовать активизации внешнеэкономической деятельности и продвижению на рынки стран — партнеров по интеграционному объединению химической продукции, резиновых и пластмассовых изделий и товаров металлургических производств субъектов хозяйствования Беларуси.

В Казахстане наиболее ощутимый эффект от снижения нетарифных барьеров во взаимной торговле трех стран получают предприятия машиностроительного комплекса и производители транспортных средств. В то же время в РФ в выигрыше окажутся представители пищевой промышленности, производители кожи и изделий из нее, обуви, а также сельхозпроизводители. При этом для Беларуси первостепенное значение имеет устранение всего комплекса нетарифных барьеров, в Казахстане к более значительным изменениям в выпуске промышленной продукции приведет снижение нетарифных барьеров второй группы.

Это меры ценового контроля, ограничения в области сбыта и сфере государственных закупок, субсидии и т. д. В любом случае даже не очень значительное снижение уровня нетарифных ограничений окажет заметное положительное влияние на благосостояние населения и объемы выпуска в секторах экономики.

Либерализация торговли окажет позитивное влияние на экспорт. Более активным станет продвижение на едином таможенном пространстве белорусских товаров. В частности, машин и оборудования, резиновых и пластмассовых изделий, химической продукции, электронного оборудования и оптики, продукции металлургического производства и товаров целлюлозно-бумажной промышленности. Однако для достижения такого результата предстоит уменьшить влияние на осуществление внешнеторговой деятельности белорусских предприятий и организаций в России и Казахстане целого ряда нетарифных барьеров.

Так, согласно проведенному опросу Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития, одним из основных ограничений на пути взаимной торговли между Беларусью, Казахстаном и Россией являются технические барьеры, а именно необходимость тестирования и сертификации продукции, соблюдение национальных производственных стандартов. Другими препятствиями в развитии торговых отношений служат меры ценового контроля, которые включают дополнительные налоги и сборы в стране назначения (в первую очередь связанные с уплатой НДС). Помимо данных барьеров респонденты из Беларуси сталкиваются с существенными издержками от мер, принимаемых Казахстаном и Россией по ограничению доступа к процедуре государственных закупок, а также от использования тремя странами санитарных и фитосанитарных мер.

Отмечается и определенная отраслевая специфика ограничений. К примеру, основными барьерами в доступе на российский рынок грузовых перевозок автотранспортом в случае двусторонних перевозок и транзита белорусские транспортные компании считают возврат НДС за топливо, ограниченное действие страховки по «зеленой карте», а также требования к габаритным параметрам автомобильного транспорта (нагрузка на ось) и большое количество проверок (в том числе касающихся времени отдыха водителей), штрафов. Доступ на российский рынок при осуществлении перевозок из третьих стран в Россию и обратно белорусские транспортные компании вообще оценивают как близкий к абсолютно закрытому.

Как отмечается в докладе Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития «Оценка экономических эффектов отмены нетарифных барьеров в ЕАЭС», белорусским автоперевозчикам необходимо получать в 24 раза больше разрешений. Схожая ситуация наблюдается и по Казахстану. По оценкам представителей транспортных компаний Беларуси, отмена системы разрешений позволит увеличить объем грузооборота в течение трех лет вдвое и увеличивать автопарк на 30—40% ежегодно. Аналогичной позиции придерживаются и казахстанские грузоперевозчики.

Для решения проблемы перевозок представители транспортной сферы Беларуси предлагают отменить разрешительную систему при перемещении грузов резидентами на территории ЕАЭС по всем видам перевозок, а также гармонизировать национальные законодательства стран — членов ЕАЭС в области международных автоперевозок и ускорить разработку единых подходов по осуществлению транспортного (автомобильного) контроля уполномоченными на эти действия органами.

Решение проблем, возникающих в сфере технического регулирования движения товаров и услуг, представители деловых кругов видят во взаимном признании процедур оценки соответствия продукции, не включенной в сферу действия технических регламентов ТС. Кроме того, ими признается целесообразность использования международных стандартов и унификация норм и правил маркировки товарной продукции, упаковки и этикетирования на едином таможенном пространстве. Совместные усилия государственных органов и бизнес-сообщества, направленные на решение этих вопросов, будут способствовать упрощению выхода на рынок продукции производителей стран — участников интеграционного объединения, повышению ее ценовой конкурентоспособности на евразийском пространстве, а также расширению ассортимента экспортируемых товаров и услуг.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Весомое место среди средств регулирования внешнеэкономической деятельности занимает нетарифное ограничение внешней торговли. НТО представляют собой комплекс конкретных мер, работающих в отношении импорта и экспорта товаров, который не включает таможенный тариф. К ним относятся меры, направленные на реализацию экономической, технической, административной, кредитной и торговой политики. Исследуемые барьеры включают в себя помимо прочего мероприятия по осуществлению экологической политики, меры по обеспечению защиты здоровья людей и животных, охраны растительного мира.

Эксперты ЮНКТАД и ВТО предлагают обозначать весь комплекс нетарифных мер в основном по 2 группам:

Нетарифные ограничения, непосредственно направленные на регулирование внешней торговли (такие как эмбарго, квотирование, лицензирование, добровольные ограничения экспорта).

Нетарифные ограничения, непосредственно не направленные на регулирование внешней торговли, но имеющие конечным результатом косвенное воздействие на нее. Последние возникают, например, в результате проведения технической политики, реализации норм в области здравоохранения, решения задачи охраны окружающей среды и других мер.

В мировой торговой политике принято различать:

- меры нетарифного регулирования, специально создаваемые с тем, чтобы с их поддержкой осуществлять государственное регулирование внешней торговли;

- запреты и ограничения, образующиеся в следствии проведения технической политики, реализации норм здравоохранения, осуществления финансовых и административных мер, соблюдения общественной морали или правопорядка, охраны жизни или здоровья человека, окружающей среды, защиты культурных ценностей, выполнения международных обязательств, обеспечения национальной

безопасности и др. Отрицательное влияние этих мер может создать препятствие для международной торговли и превращать их в нетарифные ограничения.

Применение мер нетарифного регулирования полагаются на развитую законодательную и административную базу. Их воплощением занимается соответствующий орган исполнительной власти, как правило, центральный.

Большинство нетарифных ограничений экспорта используются для решения следующих задач:

- ограничение вывоза товаров, дефицитных внутри страны. Такое применение нетарифных ограничений разрешено правилами ГАТТ/ВТО. Обычно это осуществляется с помощью квотирования и лицензирования вывоза;

- ограничение вывоза товаров в рамках международных соглашений с тем, чтобы обеспечить стабильность рынка какого-либо товара;

- для предотвращения исчерпания невозполнимых природных ресурсов, используемых во внутреннем производстве.

Евразийский экономический союз - международное интеграционное экономическое объединение, договор о создании был подписан 29 мая 2014 года и вступил в силу с 1 января 2015 года.

Государствами-членами Евразийского экономического союза являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Киргизская Республика и Российская Федерация. ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов.

Согласно ст. 46 Договора о Евразийском экономическом союзе в торговле с третьими странами Союзом на основе принципов гласности и недискриминации применяются следующие единые меры нетарифного регулирования:

- запрет ввоза и (или) вывоза товаров;
- количественные ограничения ввоза и (или) вывоза товаров;
- исключительное право на экспорт и (или) импорт товаров;

- автоматическое лицензирование (наблюдение) экспорта и (или) импорта товаров;

- разрешительный порядок ввоза и (или) вывоза товаров (ст. 46 Договора).

Решения о введении, применении, продлении и отмене мер принимаются ЕЭК.

В исключительных случаях по определенным основаниям государства-члены в торговле с третьими странами могут в одностороннем порядке вводить и применять меры нетарифного регулирования. Срок действия такой меры не более 6 месяцев с даты ее введения государством-членом.

Протоколом, разработанным в соответствии с разделом IX Договора о Евразийском экономическом союзе, определен порядок и случаи применения мер нетарифного регулирования в отношении третьих стран.

Действие Протокола не распространяется на отношения, касающиеся вопросов технического регулирования, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных требований, мер в области экспортного контроля и военно-технического сотрудничества.

В торговле с третьими странами на территории Союза применяются единые меры нетарифного регулирования. Решения о введении, применении, продлении и отмене мер принимаются Комиссией. Товары, в отношении которых принято решение о применении мер, включаются в единый перечень товаров, к которым применяются меры нетарифного регулирования в торговле с третьими странами.

На сегодняшний день в рамках ЕАЭС идет работа по устранению и облегчению широкого спектра нетарифных барьеров во взаимной и внешней торговле, которые в значительной степени соответствуют классификации ЮНКТАД, но не полностью совпадают с ней. В частности, в соответствии со статьей 46 Договора о Евразийском экономическом союзе комплекс мер нетарифного регулирования включает в себя:

- запрет ввоза и (или) вывоза товаров;
- количественные ограничения ввоза и (или) вывоза товаров;
- исключительное право на экспорт и (или) импорт товаров;

- автоматическое лицензирование (мониторинг) экспорта и (или) импорта товаров;
- разрешительный порядок ввоза и (или) вывоза товаров.

Стоит отметить, что данный комплекс мер направлен в первую очередь на регулирование иностранных товаров, произведенных за пределами единого рынка ЕАЭС.

В то же время вопросы, касающиеся применения субсидий (до 2018 г.) и мер, связанных с правом интеллектуальной собственности, а также ограничений на распространение товаров, послепродажное обслуживание и государственные закупки (для иностранных компаний, учрежденных за пределами ЕАЭС), продолжают регулироваться странами-участницами Союза на национальном уровне.

Данная ситуация негативно сказывается на эффективности работы интеграционного объединения и органов Евразийской экономической комиссии по устранению нетарифных барьеров. Еще больше этот процесс отягощается тем фактом, что регулирование торговли услугами (и соответственно работа по устранению барьеров в торговле услугами) практически полностью выходит за рамки полномочий ЕАЭС. Кроме того, комиссия ограничена в своих полномочиях не только по принципу конкретных типов мер, но и по товарам, на которые они распространяются.

Евразийская экономическая комиссия имеет достаточный положительный опыт во внедрении новых мер регулирования торговли (включая тарифные и нетарифные меры), большинство из которых не являются ограничительными.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Атрощенко И.С. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности России в пространстве / И.С. Атрощенко // Таможенные чтения – 2011 Инновационная Россия: Вызовы образованию и науке, том I. – 2011.
- 2 Баринов, В.А. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Баринов В.А. – М.: Форум: Инфра-М, 2014.
- 3 Бекашев К.А., Моисеев Е.Г. Таможенное право: учеб. пособие. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013.
- 4 Борисов К.Г. Международное таможенное право. Учебн. пособие. - М.: Изд-во РУДН, 2013.
- 5 Ванина, И.С. Нетарифные ограничения в системе внешнеторгового регулирования: зарубежный и отечественный опыт – М.: Научная книга, 2010.
- 6 Вершинин А.П. Внешнеторговое право. Введение в правовое регулирование внешнеэкономической деятельности. - М.: Издательство НОРМА, 2011. – 190 с.
- 7 Галицкая Н.В. Нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности в таможенных правоотношениях: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук: 12.00.14 / Галицкая Наталья Владимировна. – Саратов, 2005. – 26 с.
- 8 Дегтярева, О.И. Управление рисками в международном бизнесе: учебник / Дегтярева О.И.; Российская академия образования, Московский психолого-социальный институт. – М.: Флинта: Московский психолого-социальный институт, 2014.
- 9 Гусаков, Н.П., Белова, И.Н. Международные валютно-кредитные отношения: учебник / Гусаков Н.П., Белова И.Н., Стренина М.А.; Ред. Гусаков Н.П. (общая редакция); Российский университет Дружбы Народов. – М.: Инфра-М, 2014.

- 10 6 Борисов К.Г. Международное таможенное право. Учебн. пособие. - М.: Изд-во РУДН, 2013. - 224 с
- 11 Давыденко, Е.Л. Международные экономические отношения: учебно-методическое пособие / Е.Л. Давыденко.– Минск: ИВЦ Минфина, 2011. – 203 с.
- 12 Данильцев, А.В. Международная торговля: инструменты регулирования: учеб.–практич. пособие / А.В. Данильцев. – М.: Деловая литература, 1999.– 320 с.
- 13 Дегтярева, О.И. Управление рисками в международном бизнесе: учебник / Дегтярева О.И.; Российская академия образования, Московский психолого-социальный институт. – М.: Флинта: Московский психолого-социальный институт, 2014. – 344 с.
- 14 Драганов, В.Г. Основы таможенного дела: Учеб. для тамож. акад. и вузов, осуществляющих подгот. специалистов по тамож. делу / Рос. тамож. акад.. – М.: Экономика, 1998. – 687 с.
- 15 Драганов, В.Г. Таможенное право. Общая и особенная части: Учеб. пособие для вузов / В.Г. Драганов, М.М. Рассолов, Н.Д. Эриашвили и др.. – М.: ЮНИТИ–ДАНА: Закон и право, 2001. – 639 с.
- 16 Елецкий, Н.Д., Корниенко, О.В. Мировая экономика: 100 экзаменационных ответов: экспресс-справочник для студентов вузов / Елецкий Н.Д., Корниенко О.В. – Изд. 3-е. – Ростов н/Д: МарТ, 2014. – 240 с.
- 17 Дмитриева, А.И. Внешнеторговая деятельность Республики Беларусь: проблемы, тенденции, пути развития / А.И. Дмитриева, К.С. Сафронов, В.К. Егорова // Материалы докладов 45 Республиканской научно-технической конференции преподавателей и студентов, посвященной Году книги / редколлегия: Е. В. Ванкевич [и др.]. – Витебск. – С. 341-344.
- 18 Захаров, И.С. Внешнеторговая сделка как основание возникновения денежного обязательства / Иван Сергеевич Захаров // Бизнес в законе. – 2014. – № 2. – С. 85-87.

- 19 Кокушкина, И.В., Воронин, М.С. Международная торговля и мировые рынки: учебное пособие / Кокушкина И.В., Воронин М.С. – СПб.: Техническая книга, 2014. – 592 с.
- 20 Красавина, Л.Н., Алибегов, Т.И. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / Красавина Л.Н., Алибегов Т.И., Былиняк С.А. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 608 с.
- 21 Маховикова, Г.А., Павлова, Е.Е. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / Г.А. Маховикова, Е.Е. Павлова. – М.: ЭКСМО, 2014. – 320 с.
- 22 Моисеев, С.Р. Международные валютно-кредитные отношения: учебное пособие. – 2-е изд., переработанное и дополненное. – М.: Дело и Сервис, 2014. – 816 с.
- 23 Основы внешнеэкономических знаний: Учеб. / Под ред. И.П. Фламинского. – М.: Международные отношения, 2011. – 402 с.
- 24 Попов, С.Г. Основы внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / Попов С.Г. – 5-е изд., переработанное и дополненное. – М.: Ось-89, 2013.
- 25 Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е.Ф. Прокушев, А.А. Костин; под редакцией Е.Ф. Прокушева. – 9-е изд., переработанное и дополненное. – М.: Юрайт, 2015. –
- 26 Пугачева, О.В. Международная торговля: учеб.-метод. комплекс по одноименному курсу / Гомел. гос. ун-т им. Ф. Скорины. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2014.
- 27 Ростовский, Ю.И., Гречков, В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Ростовский Ю.И., Гречков В.Ю. – 3-е изд., – М.: Магистр, 2014.
- 28 Рудый, К.В. Международные валютные, кредитные и финансовые отношения: учебное пособие / К.В. Рудый. – М.: Новое знание, 2014.
- 29 Суржиков, М. Внешнеторговая деятельность с позиции процессного подхода // Предпринимательство. – 2015. – № 1.

- 30 Трошкина Т.Н. Нетарифные меры в системе государственного регулирования международной торговли (на примере развитых стран). М.: ИППИ, 2013.- С. 10 - 11.
- 31 Тишков, В.Н. Внешнеторговая политика: тарифное и нетарифное регулирование внешней торговли: учеб.пособие / В.Н. Тишков. – СПб.: Изд-во СПбГУ ЭФ, 2001.
- 32 Трошкина Т.Н. Нетарифные меры в системе государственного регулирования международной торговли (на примере развитых стран) / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата эк.наук/ . – М.: 2010. – 18 с.
- 33 Турбан Г.В. Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса: пособие / Г.В.Турбан. – Минск: Белпринт, 2009.
- 34 Фомичев, В.И. Международная торговля: учеб. для студ. вузов по спец. «Мировая экономика». – 2-е изд., перераб. и доп. / В.И. Фомичев. – М.: Инфра-М, 2012.
- 35 Шулековский, В. Внешнеторговая деятельность: сдерживающие факторы и ответственность / Валерий Шулековский // Валютное регулирование и ВЭД. – 2014. – № 6. Режим доступа: www.consultant.ru.
- 36 Официальный сайт Евразийского экономического сообщества.: www.evrazes.com.
- 37 Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ. Режим доступа: www.customs.ru.
- 38 Официальный сайт Таможенного союза. Режим доступа: www.tsouz.ru.
- 39 Региональная экономика и управление: электронный научный журнал // Номер журнала: №1 (49), 2017
- 40 Клуб логистики <http://logisterra.ru/>