



**Современный
Гуманитарный
Университет**

Дистанционное образование

0037.02.04;3

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество _____

Факультет _____

Номер контракта _____

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ЮНИТА 2

**ПРОТЕКЦИОНИЗМ В МЕЖДУНАРОДНОЙ
ТОРГОВЛЕ**

МОСКВА 1999

Разработано Н.А.Бодровой, старшим научным сотрудником

Рекомендовано Министерством общего
и профессионального образования
Российской Федерации в качестве
учебного пособия для студентов
высших учебных заведений

КУРС: МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Юнита 1. Мировое хозяйство и международная торговля.

Юнита 2. Протекционизм в международной торговле.

Юнита 3. Международная валютно-финансовая система.

ЮНИТА 2

В юните рассматриваются основные средства внешнеторговой политики
и формы организации международного регулирования внешней торговли.

Для студентов Современного Гуманитарного Университета

Юнита соответствует профессиональной образовательной программе № 4

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|------|
| | стр. |
| ПРОГРАММА КУРСА по данной юните | 4 |
| ЛИТЕРАТУРА | 5 |
| ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР | 6 |
| 1. Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности | 6 |
| 1.1. Таможенные тарифы | 15 |
| 1.2. Характеристика таможенных пошлин | 16 |
| 1.3. Таможенные тарифы и уровень защиты национальной промышленности | 24 |
| 2. Нетарифные барьеры | 27 |
| 2.1. Барьеры экономического характера | 28 |
| 2.2. Административные барьеры | 39 |
| 2.3. Лицензирование | 44 |
| 3. “Добровольное” самоограничение экспорта | 47 |
| 3.1. Установление государственной монополии на импорт | 49 |
| 3.2. Неокейнсианцы о нетарифных барьерах | 51 |
| 4. Новый “протекционизм”. Роль торговых союзов, свободных экономических зон | 52 |
| 4.1. Национальные беспошлинные таможенные территории | 53 |
| 4.2. Свободные зоны в развитых странах | 54 |
| 4.3. Свободные промышленные зоны в развивающихся государствах | 55 |
| 5. Межгосударственные таможенно-тарифные объединения | 57 |
| 5.1. Таможенные союзы | 57 |
| 5.2. Зоны свободной торговли | 62 |
| 5.3. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) | 64 |
| 5.4. ЮНКТАД | 70 |
| 5.5. МТП | 71 |
| ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ | 73 |
| ГЛОССАРИЙ* | |

* Глоссарий расположен в середине учебного пособия и предназначен для самостоятельного заучивания новых понятий.

ПРОГРАММА КУРСА по данной юните

Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности. Эффект введения таможенных пошлин и их влияние на доход предпринимателей и государства. Нетарифное ограничение ввоза: квотирование импорта (количественные ограничения), лицензирование (выдача разрешений на ввоз), налоги на импорт, акцизные сборы, валютные ограничения. Экспортные ограничения. Экспортные субсидии. “Добровольные” экспортные ограничения. Нетрадиционные ограничения импорта. “Новый” протекционизм. Роль торговых союзов (ЕЭС), зон свободной торговли (ЕАСТ, Североамериканская зона свободной торговли). Значение межгосударственных организаций (ГАТТ, ЮНКТАД, МТП) в регулировании международного торгового обмена.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Экономика по курсу “Экономическая теория” / Под ред. А.С.Булатова. М., 1997.

Дополнительная

2. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. М., 1994. С. 20-24, 45-65, 115-123, 280-292, 292-306, 354-374.
3. Курс экономической теории / Под. ред. проф. М.Н.Чепурина. МИД РФ. Киров, 1996. С. 210-221, 374-376, 481-507.
4. Авдакушин Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 1996. С. 4-20, 20-29, 48-66, 102-115, 157-179.
5. Международные экономические отношения / Под ред. Б.П.Супроновича. М., 1995. С. 5-12, 32-37, 38-51, 72-84, 107-119, 141-147, 161-176, 197-202.
6. Международные экономические отношения / Под ред. С.Ф.Сутырина и В.Н.Харламовой. С-Пб., 1996. С. 6-121, 147-164, 164-201.
7. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения / Под ред. проф. Н.Н.Ливенцева. М., 1996. С. 15-18, 33-63, 63-83.
8. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. М., 1996. С. 324-365, 426-445, 464-479.
9. Бункина М.К., Семенова В.А. Макроэкономика (Основы экономической политики). М., 1996. С. 34-36, 45-47, 71-72, 167-171, 180-182, 186-204, 248-257.
10. Мировая экономика / Под ред. В.К.Ломакина. М., 1995. С. 7-19, 20-34, 61-133.
11. Самуэльсон П. Экономика. М., 1996. Т.2. С. 248-345.
12. Вольфган Хойер. Как делать бизнес в Европе. М., 1992. С. 8-20, 87-120.
13. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1996. С. 671-701.
14. Линдерт П.Х. Экономика хозяйственных связей. М., С.87-113, 274-288, 403-412, 427-475.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР*

ТЕМА 1. ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Под внешнеэкономической политикой государства обычно понимается деятельность, направленная на развитие и регулирование экономических отношений с другими странами. Осуществление внешнеэкономической политики предполагает определение стратегических целей государства во внешнеэкономических отношениях в целом, с отдельными странами и группами стран, а также выработку методов и средств, обеспечивающих достижение поставленных целей и сохранение достигнутых результатов.

Внешнеэкономическая политика регулирует **внешнеэкономическую деятельность**, отличительным признаком которой является международная купля-продажа товаров и услуг, а также международное перемещение материальных, денежных, трудовых и интеллектуальных ресурсов. Существующий ныне у большинства государств обширный арсенал инструментов внешнеэкономической политики позволяет им оказывать активное влияние как на формирование структуры и направлений развития собственных внешнеэкономических связей, так и на внешнеэкономические связи и внешнеэкономическую политику других государств.

Внешнеэкономическая политика неразрывно связана с внутренней экономической политикой государств. Поэтому ее содержание обусловлено, с одной стороны, природой социально-экономического строя того или иного государства, а с другой – теми задачами расширенного производства, которые оно решает в рамках своего национального хозяйства.

В самой общей форме можно сказать, что **главной задачей внешнеэкономической политики** является создание благоприятных внешних экономических условий для расширенного воспроизводства политики подавляющего большинства государств мира. Вместе с тем во внешнеэкономической политике развитых капиталистических, развивающихся стран и стран с переходной экономикой существуют и некоторые общие черты, обусловленные общностью объективных процессов, происходящих в мировой экономике и международных экономических отношениях, и прежде всего быстрой интернационализацией производства и капитала, проходящей под влиянием нового этапа НТП и на основе международного разделения труда. Эти процессы находят отражение в дальнейшем расширении экономических связей между государствами, развитии многонационального предпринимательства, в частности, в росте числа и резком увеличении сферы деятельности транснациональных корпораций, в повышении роли внешнеэкономических связей в воспроизводстве и в конечном итоге в усилении экономической взаимозависимости государств.

Наряду с этим на формировании внешнеэкономической политики различных государств не могли не сказаться такие происходящие в мировой экономике и международных экономических отношениях явления, как обострение конкурентной борьбы на мировом рынке, дестабилизация валютных курсов, возросшее неравновесие платежных балансов, огромная внешняя задолженность развивающихся стран и некоторых государств с переходной

* Жирным шрифтом выделены новые понятия, которые необходимо усвоить. Знание этих понятий будет проверяться при тестировании.

экономикой, которые дополняются внутренними проблемами, обусловленными объективными изменениями в развитии производственных сил.

Действие указанных выше процессов порождает постоянное взаимодействие двух тенденций в современной внешнеэкономической политике: либерализации и протекционизма. **Протекционизм** представляет собой политику государства, направленную на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, а зачастую и на захват внешних рынков. В противоположность ему политика **либерализации** связана со снижением таможенных пошлин и других барьеров, препятствующих развитию внешнеэкономических связей.

Классическим инструментом регулирования внешней торговли являются таможенные тарифы, которые по характеру своего действия относятся к экономическим регуляторам внешней торговли. **Таможенный тариф** – это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях – при экспорте из данной страны.

Таможенные тарифы строятся на основе **товарных классификаторов**, содержащих перечень товаров, распределяемых по соответствующей схеме.

Самым первым классификатором явилась первая Брюссельская товарная номенклатура, принятая 29 странами-участницами Международной конференции по таможенной статистике в 1913 году. Первая Брюссельская товарная номенклатура состояла из пяти разделов, включавших 186 базисных товарных позиций:

- I. Живые животные, 7 товарных позиций (1-7),
- II. Продовольственные товары и напитки, 42 товарные позиции (8-49).
- III. Сырье и полуфабрикаты, 49 товарных позиций (50-98),
- IV. Готовые изделия, 84 товарные позиции (99-182),
- V. Золото и серебро, необработанные, золотые и серебряные монеты, 4 товарные позиции (183-186).

Вскоре после второй мировой войны (в 1950 г.) 13 европейских государств (Англия, Бельгия, Греция, Дания, Италия, Люксембург, Голландия, Норвегия, Португалия, Турция, Франция, ФРГ, Швеция) подписали Конвенцию об учреждении **Совета таможенного сотрудничества (СТС)**, которым в 1951 г. в соответствии с этой Конвенцией была выработана новая Номенклатура товаров для таможенных тарифов, получившая название **Брюссельской таможенной номенклатуры (БТН)** (по сути вторая Брюссельская таможенная номенклатура).

Товары в данной Номенклатуре были объединены в 21 раздел, состоящий из 99 товарных групп. Группы, независимо от принадлежности к тому или иному разделу, пронумерованы в возрастающем порядке от 01 до 99. Ниже приводятся наименования разделов и шифры товарных групп Брюссельской таможенной номенклатуры (табл.1).

В 1960 г. страны ООН ввели учет внешней торговли по **Стандартной международной торговой классификации (СМТК)**, при этом большая группа стран продолжала осуществлять этот учет по Брюссельской таможенной номенклатуре. Наименования товаров в СМТК по существу идентичны их названиям в БТН. **Классификация товаров в СМТК** осуществлена по нескольким признакам. Главный из них – это признак последовательности обработки продуктов. Все товары в СМТК были разделены на три основных класса: сырье, полуфабрикаты, готовые изделия. Стандартная международная торговая классификация состояла из десяти (0-9) разделов, 56 товарных групп, 177 товарных подгрупп и 1312 базисных товарных позиций. Ниже приводится наименование разделов, их шифры и шифры товарных групп СМТК (табл. 2).

В конце 70х – начале 80х гг. был разработан классификатор, получивший название Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС). За базу построения ГС были приняты в основном прежняя Брюссельская

Таблица 1

| Шифры разделов | Наименования разделов | Количество групп и их шифры |
|----------------|---|-----------------------------|
| I | Живые животные и продукция животного происхождения | 5 (01-05) |
| II | Продукты растительного происхождения | 9 (06-14) |
| III | Жиры и масла растительного и животного происхождения; продукты их расщепления; приготовленные пищевые жиры; воск животного и растительного происхождения | 1 (15) |
| IV | Готовые пищевые продукты, алкогольные и безалкогольные напитки и уксус; табак | 9 (16-24) |
| V | Минеральные продукты | 3 (25-27) |
| VI | Продукция химической промышленности и связанных с ней отраслей | 11 (28-38) |
| VII | Искусственные смолы и пластмассы, целлюлозные эфиры (простые и сложные) и изделия из них; каучук (натуральный, синтетический) и изделия из него | 2 (39-40) |
| VIII | Шкуры, кожи, меха и изделия из них; шорные, седельные и дорожные изделия; изделия из кишок (кроме кетгута) | 3 (41-43) |
| IX | Лесоматериалы и изделия из дерева; древесный уголь, пробка и изделия из нее; изделия из соломы, эспарто и других плетельных материалов; корзиночные изделия | 3 (44-46) |
| X | Сырье для производства бумаги; бумага, картон и изделия из них | 3 (47-49) |
| XI | Текстиль и текстильные изделия | 14 (50-63) |
| XII | Обувь; головные уборы; зонты дождевые и от солнца; плети, хлысты; части таких изделий; выделанные перья и изделия из них; искусственные цветы, изделия из человеческого волоса; веера | 4 (64-67) |
| XIII | Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды и подобных им материалов; керамические изделия, стекло и изделия из него | 3 (68-70) |

Окончание таблицы 1

| Шифры разделов | Наименования разделов | Количество групп и их шифры |
|----------------|---|-----------------------------|
| XIV | Жемчуг, драгоценные и полудрагоценные камни; драгоценные металлы, изделия, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты | 2 (71-72) |
| XV | Черные и цветные металлы и изделия из них | 11 (73-83) |
| XVI | Машины и оборудование; электротовары; части к ним | 2 (84-85) |
| XVII | Транспортные средства и их части; суда и некоторые виды оборудования, связанного с транспортом | 4 (86-89) |
| XVIII | Приборы и аппараты оптические, фотографические и кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медикохирургические инструменты и аппараты; часы; музыкальные инструменты; звукозаписывающие и звуковоспроизводящие аппараты; оборудование для телевизионной записи и телевизоры; части к ним | 3 (90-92) |
| XIX | Оружие и боеприпасы; части к ним | 1 (93) |
| XX | Разные готовые изделия | 5 (94-98) |
| XXI | Произведения искусства, товары для коллекций и антикварные предметы | 1 (99) |
| Итого: | | 99 |

таможенная номенклатура (БТН) и Стандартная международная торговая классификация (СМТК).

Однако, новый товарный классификатор (ГС) следует рассматривать не как производную от БТН и СМТК, но как новый многоцелевой классификатор для товаров, обращающихся в международной торговле. С 1 января 1988 г. 53 страны и ЕЭС подписали конвенцию о вступлении в силу нового товарного классификатора – Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС). В ближайшие годы 90% мировой торговли и свыше 150 государств, включая США, будут применять ГС.

Принятая в ГС классификация товаров сохранила 21 раздел.

В остальном построение классификационных группировок несколько отличается от предшествующих классификаторов.

В Номенклатуре Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (НГС) входит 86 групп, 33 подгруппы, 1241 позиций, 3553 подпозиций и 5019 субпозиций (табл. 3).

Таблица 2

| Шифры разделов | Наименования разделов | Количество групп и их шифры |
|----------------|--|-----------------------------|
| 0 | Продовольственные товары и живые животные | 10 (00-09) |
| 1 | Напитки и табак | 2 (11-12) |
| 2 | Сырье непродовольственное, кроме топлива | 9 (21-29) |
| 3 | Минеральное топливо, смазка и подобные им товары | 4 (32-35) |
| 4 | Жиры и масла растительного и животного происхождения | 3 (41-43) |
| 5 | Химические продукты | 9 (51-59) |
| 6 | Обработанные изделия, классифицированные преимущественно по материалам | 9 (61-69) |
| 7 | Машины, оборудование и транспортные средства | 3 (71-73) |
| 8 | Разные обработанные изделия | 7 (81-86, 89) |
| 9 | Товары и сделки, не включенные в соответствующие разделы | - |
| Итого: | | 56 |

Таблица 3

| Код | Раздел | Группа | Подгруппа | Товарная | | |
|-----|---|--------|-----------|----------|------------|------------|
| | Наименование | | | Позиция | Подпозиция | Субпозиция |
| I | Живые животные и продукция животноводства | 5 | - | 44 | 115 | 194 |
| II | Продукты растительного происхождения | 9 | - | 79 | 220 | 270 |
| III | Жиры и масла животного или растительного происхождения; продукты их | 1 | - | 22 | 44 | 53 |

Продолжение таблицы 3

| Код | Раздел | Группа | Под-группа | Товарная | | |
|------|---|--------|------------|----------|-------------|-------------|
| | Наименование | | | Позиция | Под-позиция | Суб-позиция |
| | расщепления; приготовленные пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения | | | | | |
| IV | Продукция пищевой промышленности; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус, табак и его заменители | 9 | - | 56 | 160 | 181 |
| V | Минеральные продукты | 3 | - | 67 | 131 | 151 |
| VI | Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности | 11 | 19 | 176 | 505 | 759 |
| VII | Пластмассы и изделия из них; каучук и резиновые изделия | 2 | 2 | 43 | 138 | 189 |
| VIII | Кожевенное сырье, кожи, пушнина, меховое сырье и изделия из них; шорноседельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности, сумки и подобные им товары; изделия из кишок (за исключением кетгута шелкопряда) | 3 | - | 21 | 50 | 74 |
| IX | Древесина и изделия из древесины; | 3 | - | 27 | 59 | 79 |

Продолжение таблицы 3

| Код | Раздел | Группа | Подгруппа | Товарная | | |
|------|---|--------|-----------|----------|------------|------------|
| | Наименование | | | Позиция | Подпозиция | Субпозиция |
| | древесный уголь, пробка и изделия из нее; изделия из соломы, альфы и прочих материалов для плетения; корзиночные изделия и другие плетеные изделия | | | | | |
| X | Полуфабрикаты волокнистые из древесины или из других волокнистых растительных материалов; бумажные и картонные отходы и макулатура; бумага, картон и изделия из них | 3 | - | 41 | 117 | 149 |
| XI | Текстиль и текстильные изделия | 14 | 3 | 149 | 432 | 809 |
| XII | Обувь, головные уборы, зонты, трости, хлысты, ручки их и части; обработанные перья и изделия из них; искусственные цветы; изделия из волоса | 4 | - | 20 | 42 | 55 |
| XIII | Изделия из камня, гипса, асбеста, слюды и подобных | 3 | 2 | 49 | 112 | 138 |

Продолжение таблицы 3

| Код | Раздел | Группа | Подгруппа | Товарная | | |
|-----|--|--------|-----------|----------|------------|------------|
| | Наименование | | | Позиция | Подпозиция | Субпозиция |
| | им материалов; керамические изделия, стекло и изделия из него | | | | | |
| XIV | Жемчуг натуральный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, неблагородные металлы, покрытые драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты | 1 | 3 | 18 | 40 | 52 |
| XV | Черные и цветные металлы и изделия из них | 11 | 4 | 157 | 418 | 587 |
| XVI | Машины, оборудование и механизмы; энергетическое и электрическое оборудование; их части: звукозаписывающая и воспроизводящая аппаратура; аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности | 2 | - | 133 | 561 | 762 |

Окончание таблицы 3

| Код | Раздел | Группа | Подгруппа | Товарная | | |
|--------|--|--------|-----------|----------|------------|------------|
| | Наименование | | | Позиция | Подпозиция | Субпозиция |
| XVII | Средства наземного, воздушного и водного транспорта, их части и принадлежности | 4 | - | 38 | 100 | 132 |
| XVIII | Приборы и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские и хирургические; часы; музыкальные инструменты; их части и принадлежности | 3 | - | 56 | 184 | 230 |
| XIX | Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности | 1 | - | 7 | 15 | 17 |
| XX | Разные промышленные товары | 3 | - | 32 | 108 | 131 |
| XXI | Произведения искусства, предметы для коллекционирования и антиквариат | 1 | - | 6 | 7 | 7 |
| Итого: | | 96 | 33 | 1241 | 3558 | 5019 |

Для товарных позиций и субпозиций в ГС предусмотрена возможность включения значительного количества новых товаров или группы товаров без нарушения системы классификации и кодирования. Для товарных классификаторов очень важно обеспечить достаточный резерв для расширения номенклатуры товаров, так как в условиях научно-технической революции с небывалой быстротой обновляется промышленное производство при одновременном росте номенклатуры товаров на внутреннем и внешнем рынке.

Современный Гуманитарный Университет

Система классификации по признакам, принятым в НГС на уровне групп, товарных позиций и субпозиций, с помощью перегруппировок позволяет ответить на вопрос о происхождении товаров (сельскохозяйственного и промышленного производства) или о их назначении (для потребления, для дальнейшей переработки), степени обработки (сырье и готовые изделия). Указанные укрупненные группы можно детализировать.

Ни одна из существующих товарных систем в мире не снабжена такими подробными пояснениями, которые способствовали бы единообразному пониманию классификационных группировок, что является не только преимуществом ГС, но и необходимым условием при определении ставок таможенных пошлин, а также при сопоставлении данных по внешней торговле различных стран.

1.1. Таможенные тарифы

Общая характеристика. Таможенные тарифы как инструмент торговой политики капиталистических стран используются с начала XVIII в. Несмотря на многократное снижение пошлин, проведенное после второй мировой войны, таможенные тарифы играют существенную роль в регулировании современной капиталистической внешней торговли, воздействуя прежде всего на объем и структуру импорта.

Одной из важных функций таможенного тарифа, как и ранее, является защита национальных производителей от иностранной конкуренции. Сдерживание импорта осуществляется посредством сравнительно высоких ставок пошлин и прогрессивного увеличения размеров таможенных сборов в зависимости от степени обработки товаров. Несмотря на то, что в результате прошедших в рамках ГАТТ семи раундов торговых переговоров средний уровень таможенного обложения снизился до 4-10%, ставки пошлин на часть товарных позиций значительно превышают этот уровень.

Так, по подсчетам Секретариата ГАТТ, до снижения пошлин, согласованного в ходе "Токио-раунд", на 16% облагаемого пошлинами импорта в указанные страны ставки составляли 15% и более, в том числе 2% ввоза подвергалось обложению пошлинами свыше 25%. Но даже относительно невысокие ставки пошлин способны затруднять импорт готовых изделий при наличии определенной разницы в уровне обложения товаров низкой и высокой степени обработки.

Традиционная фискальная функция таможенных тарифов – средство увеличения доходов государственного бюджета – в большинстве экономически развитых стран отошла на второй план (таможенные пошлины, как правило, составляют лишь несколько процентов в общей сумме бюджетных доходов). Однако в ряде развивающихся стран, особенно промышленно наименее развитых, эта функция по-прежнему имеет важное значение.

Таможенные тарифы изменяются в соответствии с объективными процессами развития национальных хозяйств и структурными сдвигами в международной торговле: кроме того, на эволюцию тарифов капиталистических стран влияют внешнеэкономические интересы монополий.

Основными направлениями происходящей перестройки таможенных тарифов по мере углубления международного разделения труда, развития интернационализации производства, расширения внутрифирменных заграничных операций ТНК и повышения роли внешнеторговых связей в процессе воспроизводства, формировании национального дохода стран и увеличении прибылей монополистического капитала являются следующие: во-первых, уменьшаются и частично отменяются ставки пошлин на промышленные изделия; во-вторых, образуются двусторонние или

региональные таможенно-тарифные объединения с беспошлинным режимом торговли (всеми товарами или определенными их группами) между странами-участниками; в-третьих, прогрессирует унификация структуры таможенных тарифов и некоторых областей таможенного дела.

Кроме того, таможенные тарифы широко используются странами Запада в процессе переговоров как инструмент уторговывания на взаимной основе встречных тарифных уступок. Так, в результате переговоров в рамках ГАТТ уровень таможенного обложения развитых стран в связи с предоставлением этих уступок сократился более чем на 70%.

Многосторонние переговоры о встречных тарифных уступках продолжают оставаться важным торгово-политическим мероприятием.

В настоящее время в странах Запада наибольшее значение имеют ввозные, или импортные пошлины. Размеры таможенных пошлин устанавливаются в законодательном порядке и публикуются в таможенных тарифах.

Вследствие введения новой товарной классификации возникла необходимость в пересчете пошлин в связи с перегруппировкой тарифных позиций. Однако это не привело к существенному изменению размеров таможенного обложения, поскольку при переходе на гармонизированную систему страны не могут не учитывать существующие обязательства по ГАТТ.

Таможенные тарифы развитых стран, как правило, являются **многострановыми**, т.е. один и тот же товар может облагаться разными по уровню пошлинами в зависимости от страны происхождения. Колонка ставок общего тарифа, содержащая наиболее высокие пошлины, распространяется на государства, не пользующиеся режимом наибольшего благоприятствования (во многих случаях это ставки пошлин сверхпротекционистских тарифов 30-х-начала 40-х гг.).

Колонка договорных пошлин (называемая колонкой ГАТТ или колонкой наибольшего благоприятствования) содержит значительно более низкие ставки пошлин, закрепленные в результате семи раундов многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ. Тарифы могут содержать самостоятельную колонку или столбец преференциальных ставок в колонке договорных пошлин, которые действуют в отношении развивающихся государств или стран, с которыми данное государство связано соглашениями о предоставлении более благоприятного таможенного режима.

1.2. Характеристика таможенных пошлин

Таможенные пошлины относятся к наиболее традиционным и в то же время наиболее активно применяемым мерам государственного регулирования экспортно-импортных операций. Такое их положение определяет многообразие форм, в которых они выступают, и объем задач, выполняемых ими для государственного регулирования внешней торговли. В зависимости от того, накладываются ли они на импортируемый, экспортируемый или проходящий транзитом товар, они называются, соответственно, импортными, экспортными или транзитными.

Импортные пошлины, т.е. налогообложение ввозимых в страну товаров, встречаются наиболее часто. В дальнейшем речь будет идти прежде всего об импортных пошлинах, являющихся главным средством национального протекционизма.

На начальном этапе развития капитализма с помощью импортных пошлин обеспечивались налоговые поступления; сейчас их значимость резко сократилась, а фискальные функции выполняют другие налоговые поступления (например, налог на прибыль). Если в США еще в конце девятнадцатого столетия

за счет импортных пошлин покрывалось до 50% всех поступлений в бюджет, то в настоящее время эта доля не превышает 1,5%. Не превышает нескольких процентов доля поступлений от импортных пошлин и в бюджете подавляющего большинства промышленно развитых стран.

Другими словами, если в начале своего существования импортные пошлины обеспечивали получение денежных средств, т.е. играли фискальную роль, то сегодня их функции связаны в первую очередь с обеспечением проведения определенной торгово-экономической политики.

В развивающихся странах, наоборот, импортные пошлины используются прежде всего как средство финансовых поступлений. Это объясняется относительно большей возможностью контроля и простотой процедуры сбора налогов с товаров, пересекающих таможенную границу.

Реже используются **экспортные пошлины**. Их цель – получение дополнительного количества валюты для пополнения государственной казны.

Экспортные пошлины удорожают стоимость товара на мировом рынке, где конкуренция значительна. Они применяются для сырьевых товаров, по которым страна обладает монопольным преимуществом, или в тех случаях, когда государство стремится ограничить вывоз данного товара. Например, для ограничения вывоза необработанной древесины из страны Австрия взимает экспортные пошлины с вывозимых неокорённых балансов.

В других случаях задачей экспортных пошлин, взимаемых странами, обладающими монопольными природными преимуществами, является ограничение поставок на мировой рынок сырьевых товаров, увеличение цен и повышение доходов казны и производителей. Такая задача ставится при налогообложении экспорта риса Таиландом и Мьянмой, какао-бобов Ганой и кофе Бразилией. Аналогичную роль играют экспортные пошлины на сырье в России.

В развитых капиталистических странах экспортные пошлины практически не применяются. Конституция США даже запрещает их использование.

Транзитные пошлины взимаются с товаров, пересекающих национальную территорию транзитом. Они сдерживают товарные потоки, рассматриваются как крайне нежелательные, нарушающие нормальное функционирование международных связей и сейчас практически не применяются,

Существуют две основные методики установления уровня таможенных пошлин. В соответствии с первой величина пошлины определяется в виде фиксированной суммы с единицы измерения: веса, площади, объема и т.д. в национальной валюте. (Например, пошлина в размере 1 долл. с каждого центнера пшеницы. Такая пошлина называется **специфической**.

Специфические пошлины используются для налогообложения сырьевых товаров, т.е. стандартных, больших по объему товарных масс.

Исчисление пошлины с веса производится с веса брутто или нетто. Таможенный вес брутто, в отличие от общепринятого понятия, может исключать внешнюю транспортную упаковку. В то же время вес нетто может включать непосредственную упаковку, в которой реализуется товар.

До второй мировой войны, когда основная часть мировой торговли приходилась на сырье, 60-70% всех пошлин были специфическими. Последние особенно эффективны в условиях снижения цен на товары, т.е. в периоды депрессии и кризисов. Практика применения специфических пошлин требует более подробной, детальной разбивки товаров по позициям с тем, чтобы каждый товар имел свой фиксированный уровень налогообложения.

Практическое использование специфических пошлин не представляет каких-либо технических сложностей. *Специфическими, как правило, являются экспортные пошлины, ими облагаются главным образом сырьевые товары.*

Преимущество специфических пошлин заключается в том, что при их

применении для исчисления размеров таможенного сбора не требуется перевода иностранной валюты в национальную.

При второй методике пошлина устанавливается в виде процента от декларируемой продавцом стоимости товара. Можно, например, назначить пошлину на автомобиль в размере 25% цены. Эта пошлина называется **адвалорной**.

Использование адвалорных пошлин требует проведения таможенной оценки товара с целью определения его реальной стоимости.

Возникает вопрос: какие издержки, связанные с поставкой товаров, следует включать в стоимость, подлежащую налогообложению? Страна вправе использовать **цену СИФ** (включающую стоимость страхования и фрахта) или **цену FOB** (свободно на борту). Вариантом цены FOB может быть **цена ФАС** (свободно вдоль борта), которая меньше цены FOB на стоимость погрузочных работ. Цена СИФ совпадает со стоимостью товара в порту прибытия судна и выше цены на стоимость транспортных расходов и страхования товара в пути.

В развитых странах процедура определения стоимости товара основывается на положениях заключенного в рамках ГАТТ соглашения по таможенной оценке. В большинстве случаев за базу для взимания пошлины принимается цена товара, указанная в счете-фактуре. **Таможенная стоимость** товара включает его цену и расходы по транспортировке и страхованию.

Адвалорная пошлина более удобна при импорте машинотехнических изделий, для которых свойственны высокая подвижность цен и значительная дифференциация производимой продукции. Такая пошлина динамично реагирует на изменение цен в условиях “плавающих” курсов валют или в случае обесценивания национальной валюты, оставляя уровень таможенной защиты неизменным.

После второй мировой войны, когда во всем мире наблюдалась тенденция повышения цен и постоянно увеличивалась доля технологически сложных готовых изделий, страны постепенно перешли на адвалорные пошлины. Сейчас 70-80% всех таможенных пошлин приходится на долю адвалорных.

Действует еще промежуточная методика, заключающаяся в том, что таможня получает право самостоятельно выбирать между специфической и адвалорной пошлинами в зависимости от того, какая из них дает наибольшую величину таможенного сбора. Подобная пошлина называется **альтернативной**.

В некоторых случаях в таможенно-тарифной практике по отдельным тарифным позициям взимаются одновременно обе пошлины: и адвалорная, и специфическая.

Как уже отмечалось, в настоящее время таможенное обложение в странах Запада находится на относительно низком уровне. Так, среднеарифметический уровень пошлин, рассчитанный для таможенных тарифов США, Японии, единого таможенного тарифа ЕЭС, Швеции, Швейцарии, Норвегии, Австрии, Канады и Финляндии, составляет 6,4% а средневзвешенный – 4,7%. Среднеарифметический уровень пошлин для США, Японии и ЕЭС колеблется в пределах 1-6%, а средневзвешенный составляет соответственно 4,4, 2,8 и 4,7%.

В Швеции, Швейцарии, Норвегии уровень таможенного обложения несколько ниже средневзвешенного показателя для развитых капиталистических стран и составляет (% в скобках – среднеарифметический) 4,1 (4,8), 3,2 (6,7) и 2,3 (2,9) соответственно. В Австрии и Канаде таможенное обложение, наоборот, значительно превышает средний уровень, и аналогичные показатели составляют 7,8 (8,1) и 7,9 (7,3).

Среднеарифметический уровень рассчитывается путем суммирования всех ставок пошлин и деления суммы на число облагаемых пошлинами тарифных позиций. **Средневзвешенный уровень** учитывает объем импорта, проходящего по каждой тарифной позиции.

Таблица 4

Тарифная эскалация

| | | Сырьевые товары | Полуфаб- рикаты | Готовые изделия |
|-----------|----|--------------------|--------------------|--------------------|
| США | I | 0,2 | 0,3 | 5,7 |
| | II | 1,8 | 6,1 | 7,0 |
| Канада | I | 0,5 | 8,3 | 8,3 |
| | II | 2,6 | 6,6 | 8,1 |
| ЕЭС | I | 0,2 | 4,2 | 6,9 |
| | II | 1,6 | 6,2 | 7,0 |
| Австрия | I | 0,8 | 4,7 | 16,1 |
| | II | 1,9 | 7,3 | 9,1 |
| Финляндия | I | 0,3 | 5,9 | 6,1 |
| | II | 0,5 | 11,7 | 12,0 |
| Норвегия | I | 0,0 | 1,4 | 4,2 |
| | II | 0,9 | 5,4 | 7,8 |
| Швеция | I | 0,0 | 3,3 | 4,9 |
| | II | 0,4 | 5,1 | 5,1 |
| Швейцария | I | 0,2 | 1,2 | 3,1 |
| | II | 1,5 | 2,8 | 3,0 |
| Япония | I | 0,5 | 4,6 | 6,0 |
| | II | 1,4 | 6,3 | 6,4 |

Примечание. I - средневзвешенный уровень пошлин; II - среднеарифметический уровень пошлин.

Ограничительная функция таможенных тарифов реализуется в основном посредством сохранения высоких ставок пошлин на ряд товаров или путем прогрессивного повышения ставок пошлин в зависимости от степени обработки импортируемой продукции. Например, существенный разрыв между средневзвешенным и среднеарифметическим показателем для Финляндии свидетельствует о наличии в этой стране значительного числа высоких ставок пошлин, которые являются практически запретительными для ввоза соответствующих товаров.

Наиболее часто высокими пошлинами облагается продукция традиционных трудоемких отраслей промышленности – текстильной, кожевенно-обувной, а также отдельные категории машин и оборудования, в первую очередь электротехнического машиностроения. Высокие ставки пошлин, как правило, в значительно меньшей степени и в меньшем объеме затрагиваются процессом снижения таможенных тарифов в рамках ГАТТ по сравнению со средними показателями.

В интересах защиты национальной обрабатывающей промышленности в развитых капиталистических странах используется метод построения тарифов на основе **эскалации пошлин**, т.е. повышение их ставок в зависимости от

Современный Гуманитарный Университет

степени обработки товаров, представляющих звенья одной технологической цепочки (например, каучук – вулканизированная резина – резинотехнические изделия). Импорт промышленного сырья, как правило, осуществляется беспошлинно или облагается крайне низкими пошлинами, в то время как на полуфабрикаты и особенно на готовые изделия ставки пошлин существенно возрастают.

По экономическому значению увеличение ставок пошлин в зависимости от степени обработки товаров можно сравнить с налогом на стоимость, добавленную в процессе промышленной переработки сырья. Чем выше доля сырья в стоимости готовой продукции, тем более неблагоприятные последствия для иностранного поставщика имеет тарифная эскалация. Так, в соответствии со структурой издержек производства конкретного товара разница в 4-5% между пошлиной на сырье и на готовые изделия может быть эквивалентна 15-25-процентному налогу на добавленную стоимость. Из этого следует, что и при сравнительно небольших размерах тарифной эскалации невысокие пошлины могут служить эффективной защитой национальной перерабатывающей промышленности. В отношении продукции отдельных, наиболее затронутых структурным кризисом отраслей промышленности масштабы тарифной эскалации могут быть весьма значительными.

Таблица 5

Средний уровень пошлин в США, Японии, ЕЭС и Австрии на каучук и изделия из него, текстиль и текстильные изделия в % (на 1 января 1992 г.)

| | США | | Япония | | ЕЭС | | Австрия | |
|---------------------------------------|------|------|--------|------|------|------|---------|------|
| | I | II | I | II | I | II | I | II |
| Каучук и изделия из него | | | | | | | | |
| Сырой | 1,4 | 0,0 | 0,2 | 0,0 | 1,9 | 0,0 | 1,2 | 0,0 |
| Полуфабрикат | 5,2 | 2,4 | 4,2 | 5,3 | 3,4 | 3,4 | 4,7 | 6,5 |
| Изделия | 11,2 | 6,8 | 6,7 | 10,4 | 6,3 | 7,7 | 12,1 | 12,1 |
| Текстиль и текстильные изделия | | | | | | | | |
| Шерсть | 3,1 | 3,6 | 0,2 | 0,0 | 0,6 | 0,2 | 2,8 | 0,0 |
| Хлопок | 3,1 | 1,1 | 0,0 | 0,0 | 0,3 | 0,0 | 1,0 | 0,0 |
| Искусственные волокна | 7,1 | 4,9 | 8,5 | 8,8 | 7,9 | 7,5 | 4,8 | 1,1 |
| Шерстяные ткани | 19,2 | 32,9 | 9,5 | 11,0 | 10,1 | 11,7 | 18,3 | 22,6 |
| Хлопчатобумажные ткани | 13,6 | 8,7 | 7,1 | 5,7 | 9,3 | 9,9 | 21,9 | 23,0 |
| Штапель | 13,2 | 16,9 | 10,0 | 8,6 | 10,8 | 10,9 | 24,8 | 24,1 |
| Одежда и принадлежности | 12,6 | 22,7 | 13,2 | 13,8 | 12,5 | 13,3 | 30,4 | 37,1 |

Примечание: I - среднеарифметический уровень пошлин, II - средневзвешенный уровень пошлин.

Уровень пошлин по первой категории товаров увеличивается прогрессивно в зависимости от степени обработки, т.е. тарифная эскалация направлена на защиту промышленности, выпускающей готовые резинотехнические изделия. По группе текстильных товаров высокие пошлины на ткани (равные или даже превышающие пошлины на готовые изделия) свидетельствуют о том, что тарифный протекционизм в рассматриваемых странах направлен на ограждение всей национальной текстильной промышленности от иностранной конкуренции.

Особенно неблагоприятно тарифная эскалация в развитых капиталистических странах отражается на экспорте развивающихся и ряда восточноевропейских стран. Это связано с тем, что существенная доля в их вывозе приходится на товары традиционных отраслей промышленности, которые в наибольшей мере подвергаются тарифной эскалации.

Поскольку в условиях жесткой конкуренции на рынках капиталистических стран даже сравнительно невысокие ставки пошлин, увеличивающие цену ввозимых товаров, способны сдерживать импорт, в процессе переговоров в ГАТТ развитые капиталистические страны неохотно идут на превращение облагаемых пошлинами товарных позиций в беспошлинные, несмотря на то, что ставка может составить 1-2%.

Торгующие страны могут находиться в различных договорно-политических отношениях, т.е. являться членами таможенного или экономического союза, иметь подписанный договор о предоставлении им режима наибольшего благоприятствования или, наконец, не иметь никаких специальных соглашений в сфере торговли.

В зависимости от режима и устанавливаются пошлины, взимаемые с поставляемого товара. Они соответственно бывают преференциальными (особо льготными), договорными (минимальными) и генеральными (автономными), т.е. максимальными.

Особо следует выделить **преференциальные таможенные пошлины**. Ставки этих пошлин ниже минимальных и зачастую равны нулю, т.е. товар ввозится беспошлинно. Право использования преференциальных пошлин получают страны, входящие в экономические интеграционные группировки: зоны свободной торговли, таможенные и экономические союзы и т.д.

В 60-е гг. право на получение односторонних преференциальных пошлин получили развитые страны с рыночной экономикой.

Например, страны "Общего рынка" предоставляют друг другу преференциальные (равные нулю) пошлины по импорту товаров, которые не распространяются на другие развитые страны, такие, как США или Япония.

Договор, по которому принимается решение о предоставлении договорных или минимальных пошлин, называется **договором о "режиме наибольшего благоприятствования" (РНБ)**. Он формулирует обязательство подписавших его стран не взимать с импортируемых товаров пошлины, превышающие по размерам величину пошлин, взимаемых с товаров любых третьих стран. Такое положение называется режимом недискриминации. Государства, подписавшие подобные договоры, берут на себя обязательство облагать одинаковыми пошлинами товары всех стран-контрагентов.

Истоки создания "режима наибольшего благоприятствования" связываются с эпохой развития капитализма, периодом свободной конкуренции конца восемнадцатого столетия.

Первоначально договоры о предоставлении "режима наибольшего благоприятствования" подписывались на двусторонней основе, однако в конце 40-х гг. они были заменены многосторонним Генеральным соглашением о тарифах и торговле (ГАТТ).

Генеральная (максимальная) пошлина в 2-5 раз выше всех остальных, и

ее применение фактически дискриминирует товары, ввозимые из конкретной страны.

1.2.1. Таможенные пошлины и неоклассическая концепция

Неоклассическое направление – одно из ведущих в современной экономической науке. Его представители, стоящие на позициях рыночного саморегулирования экономики как главного условия для поддержания общего равновесия, занимаются многоаспектным анализом рыночной экономики.

Главное внимание уделяется основным факторам, влияющим на ценообразование, в том числе на соотношение совокупного спроса и совокупного предложения, а также динамику дохода на производителей и потребителей. В нашем случае рассмотрим влияние изменения пошлин на ценообразование в стране.

При анализе пошлин с помощью неоклассической концепции предполагается исходить из следующих положений:

1. Пошлина (налог) взимается с товара, пересекающего национальную границу.
2. Вкусы, доходы и привычки потребителей не меняются.
3. Технологические нововведения не учитываются.
4. Тарифы на сырье, используемое для производства товара, не принимаются во внимание.
5. Не учитываются транспортные расходы.

Для наглядности иллюстрации вышесказанного построим график (рис. 1), полагая, что иностранный поставщик готов поставлять любые количества товара по данной цене, т.е. полностью удовлетворить потребности данной страны.

На рис. 1 линия DD_1 обозначает изменение величины потребления товара в зависимости от изменения цены; линия SS_1 показывает количество производимых национальной промышленностью товаров, изменяющихся в зависимости от изменения цен.

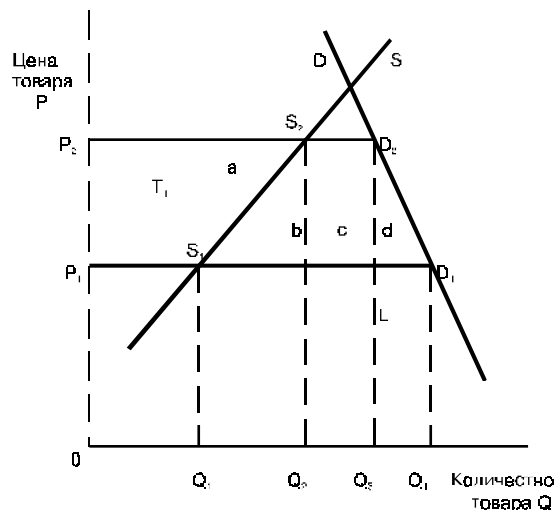


Рис. 1

При цене P_1 из общего количества потребляемого товара OQ_4 на долю местного производителя будет приходиться величина OQ_1 , в то время как на долю иностранного поставщика придется величина Q_1Q_4 .

Введем дополнительный импортный налог T_1 , повышающий цену товара до уровня P_2 . В этом случае общее количество уменьшившегося потребления будет определяться величиной Q_3Q_4 ; в то же время национальные производители увеличат объем производства на величину Q_1Q_2 и Q_3Q_4 .

Площадь прямоугольника $P_1P_2D_2L$ будет определять величину потерь или дополнительных расходов, понесенных потребителями в связи с общим увеличением цен продаваемых товаров. Эта сумма включает дополнительные прибыли, полученные национальными производителями (четырехугольник "а"), и потери общества, возникающие в связи с тем, что в производство вовлекаются новые, менее эффективные факторы, использование которых стало возможным благодаря протекционистской политике правительства (треугольник "b"). Треугольник "d" показывает потери, возникающие в связи с уходом с рынка части иностранных производителей, а прямоугольник "с" – величину выигрыша лиц, получающих средства от сбора налогов.

Большинство современных экономистов исходят из того, что материальные преимущества от следования принципу свободной торговли, несомненно, больше, нежели потери национальной экономики. Протекционизм снижает конкурентное давление на национальных производителей и приводит к уменьшению эффективности производства. Кроме того, если он используется в течение десятилетия (например, в Латинской Америке в 1960-1970 гг.), то он блокирует доступ к новым и новейшим технологиям. Это вредно для рынка, характеризующегося как совершенной (наличие множества производителей и потребителей), так и несовершенной (наличие одной или нескольких монополий) конкуренцией. В условиях монопольного производства производитель получает сверхприбыль. При импорте свободная конкуренция сокращает величину сверхприбыли.

В теоретическом плане экономисты классической школы допускают возможность установления "оптимального" таможенного тарифа. Суть сводится к следующему: если страна достаточно велика, то она в состоянии обеспечить снижение цен на импортируемые товары за счет сокращения спроса на них. В этом случае она может ввести таможенный тариф с целью улучшения "условий торговли", т.е. заставить иностранных поставщиков снизить цены. Такая ситуация свойственна для ряда сельскохозяйственных товаров, обладающих низким уровнем эластичности потребления, при этом производство и потребление их сконцентрированы в нескольких местах.

После введения дополнительного налога (импортной пошлины) поставщик, опасаясь потерять большой экспортный рынок, может пойти на снижение цены, превышающее величину вводимого налога.

Такое явление называется **"парадоксом Мецлера"**; графически его можно представить на рис. 2.

На графике линия $W W_s$ обозначает динамику предложения товара на мировом рынке до момента введения таможенного тарифа; линия $W W_s^n$ – тенденцию предложения на рынке к моменту установления тарифа T , когда поставщики, опасаясь потерять рынки, снизили цену на величину P_1P_3 , превышающую величину тарифа T : линия $W W_s^{n+1}$ – предложение товара на рынке после установления тарифа. Параметры q_1 , q_2 , q_3 показывают соответствующее количество приобретенного товара, а линия DD_1 – потребность в импортном товаре, изменяющаяся в зависимости от цены.

Как видно из графика, при снижении цен объем расходов потребителей в связке с общим увеличением поставок с q_1 до q_2 будет определяться площадью прямоугольника $P_2D_2q_2O$ вместо величины, равной площади $P_3D_1q_1O$, а

Современный Гуманитарный Университет

выгода для потребителей составит сумму четырехугольника “а” и треугольников “b” и “с”.

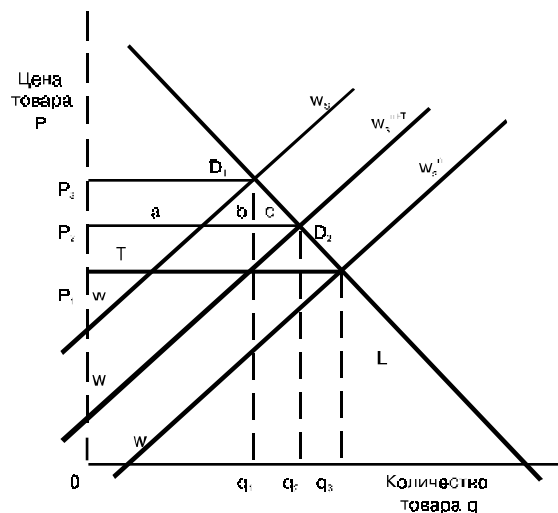


Рис. 2

Обязательным условием, при котором экспортеры оказываются готовыми пойти на такое снижение цены, выступает большая величина потребления в импортирующей стране или странах, вводящих новые таможенные пошлины. В качестве примера возникновения “парадокса Мецлера” могут служить поставки какао из Ганы в 1960 г. и масла из Новой Зеландии в начале 70-х гг. в Великобританию.

Вступление Великобритании – основного потребителя новозеландского масла в “Общий рынок” и последовавшее за этим увеличение ввозных пошлин заставило новозеландских поставщиков резко снизить цены даже счет уменьшения прибыли с целью сохранения большей части английского рынка.

1.3. Таможенные тарифы и уровень защиты национальной промышленности

Таможенные пошлины объединяются в таможенном тарифе, представляющем собой список (или реестр) облагаемых таможенных пошлинами товаров. По мере развития мировой торговли структура таможенных тарифов усложнялась. Если первоначально существовала только одна ставка пошлины, накладываемая на все импортированные товары, и тариф был одноколонным, то впоследствии начали широко использоваться и многоколонные тарифы.

При **одноколонном** (простом) тарифе величина пошлины едина независимо от страны происхождения товара. Недостаток такого тарифа связан с тем, что он не позволяет гибко менять величину пошлин и использовать их при решении торгово-политических задач.

В настоящее время все страны имеют **многоколонные тарифы**, устанавливающие для каждой группы товара две или больше ставок. В таком сложном тарифе наибольшей обычно является генеральная, или автономная, пошлина. Она налагается на товары, импортируемые из тех стран, с которыми нет торговых договоров или соглашений (табл. 6).

Таблица 6

Многоколонный таможенный тариф

| Код товара по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности | Краткое наименование товара | Ставки импортной пошлины в % от таможенной стоимости товара | | |
|--|-----------------------------|---|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 |
| 37 | Фото и кинотовары | 1 | 2 | 3 |
| | | 2,5 | 5 | 10 |

В примере тарифа автономная, или генеральная, пошлина составляет 10% (третья колонка), она максимальная. Базовую ставку тарифа представляет пошлина в 5% (вторая колонка). Первая колонка предназначена для пошлин на товары из развивающихся стран. Особыми льготами (беспошлинный ввоз) пользуются товары, происходящие из наименее развитых стран.

Это наиболее типичный пример сложного многоколонного тарифа, позволяющего использовать таможенные пошлины дифференцированно в зависимости от конкретного торгово-политического режима, применяя его одним государством в отношении с другой конкретной страной (или группой стран).

Таможенные тарифы распределяют товары по производственному признаку, т.е. товары, относящиеся к одинаковым производствам, объединены в группы.

Таможенные тарифы промышленно развитых стран строятся так, чтобы уровень налогообложения увеличивался одновременно с увеличением степени обработки товара. Например, если таможенная пошлина на импорт необработанного хлопка отсутствует, т.е. равна нулю, то для хлопчатобумажной пряжи она увеличивается до 7-9%, а для изделий может достигать уже 20%.

Таким образом, английский производитель хлопчатобумажных изделий, покупая беспошлинно иностранный хлопок, получает фактический уровень таможенной защиты, намного превышающий номинальную величину таможенной пошлины. На практике эта величина тем больше, чем выше доля сырья, ввозимого беспошлинно или с минимальными пошлинами.

Рассмотрим пример беспошлинного ввоза хлопка-сырца и 20-процентную пошлину на хлопчатобумажные изделия. Предположим, что стоимость хлопка-сырца, беспошлинно ввозимого в США из Индии составляет 10 долл., в то время как общая стоимость рубашки равна 20 долл. Очевидно, что стоимость, добавленная при обработке ввезенного хлопка в процессе его превращения в рубашку, составила 10 долл. Производитель рубашек, покупающий беспошлинный хлопок, имеет возможность увеличить цену до 24 долл. (предполагается, что качество рубашек, производимых американскими и индийскими фирмами, одинаково). Аналогичную цену вынужден назначать и индийский производитель, которому приходится преодолевать 20-процентный таможенный барьер.

Другими словами, покупая хлопчатобумажную пряжу по одинаковой цене, американский и иностранный производители хлопчатобумажных изделий оказываются в неравном положении. Если национальный производитель может позволить себе дополнительные производственные издержки в размере 14 долл., то для иностранного они не должны превышать 10 долл. Уровень защиты национальной промышленности равен 40%, т.е. реальная степень таможенной

защиты оказывается выше номинальной в 2 раза.

Величина действительной ставки таможенной защиты оказывается тем больше, чем выше разница между величинами пошлин на готовое изделие и сырье и чем большая доля сырья входит в готовое изделие. Уровень действительной (или эффективной) таможенной защиты (уровень эффективного протекционизма) определяется по формуле:

$$q = \frac{t - a_1 t_1}{1 - a_1},$$

где t – номинальный уровень таможенной пошлины на импорт конечного продукта;

a_1 – доля стоимости импортированного сырья в цене конечного продукта в условиях отсутствия таможенного тарифа;

t_1 – номинальный тариф на импортное сырье.

Из формулы следует, что уровень защиты повышается не только по мере увеличения разницы в величинах пошлин на сырье и готовые изделия, но и по мере понижения степени обработки, т.е. уменьшения добавленной стоимости. Такая практика оказывается особенно дискриминационной по отношению к развивающимся странам, стремящимся к постепенному повышению степени обработки вывозимого сырья, облагораживанию своего экспорта.

Подсчеты, проведенные в середине 70-х гг., выявили уровни действительной фактической защиты обрабатываемых товаров для стран ЕС, США и Японии (табл. 7).

Наличие таможенных тарифов на импорт таких сырьевых товаров, как хлопок и арахис, в США объясняется тем, что в стране эти товары производятся и экспортируются.

Таким образом, **номинальный уровень пошлины** определяется исходя из общей цены конечного продукта, и он важен для потребителя данного товара.

Таблица 7

**Номинальные ставки пошлины (t_1)
и фактическая степень защиты (q)**

| Товары | И факти төслик дәрәжәһе (q) | | | | | |
|-----------------------------------|-----------------------------|------|----------------|------|----------------|------|
| | Страны | | | | | |
| | США | | ЕС | | Япония | |
| | Ставки | | | | | |
| | t ₁ | q | t ₁ | q | t ₁ | q |
| Сырой хлопок | 6,1 | - | - | - | - | - |
| Хлопковая пряжа | 8,3 | 12,0 | 7,0 | 22,8 | 8,1 | 25,8 |
| Изделия из хлопка | 15,6 | 30,7 | 13,6 | 29,7 | 7,2 | 34,9 |
| Арахис (сырье) | 18,2 | - | - | - | - | - |
| Масло из арахиса неочи- щенное | 18,4 | 24,6 | 7,5 | 92,9 | 7,6 | 93,7 |
| Масло из арахиса очищенное | 22,4 | 64,9 | - | - | 10,13 | 24,8 |

Уровень действительной или эффективной таможенной защиты имеет большое значение и для производителя, принимающего решение о начале производства товара. Проблемы возникают и при попытках нахождения уровней таможенного тарифа отдельных стран и их сравнения. До сего времени не существует единого официально признанного метода сравнения величин таможенных пошлин.

Если используются невзвешенные показатели, то тарифы, которыми облагаются малозначимые или практически неимпортируемые товары, оказываются такими же значимыми, что и товары, завозимые в большом объеме.

Взвешивание величины тарифов может быть сделано по отношению либо к стоимости импорта, либо к величине национального производства. Если использовать данные о национальном производстве, то результаты окажутся более наглядными, поскольку они определяют значение таможенно-тарифной системы для промышленности. Вместе с тем проведение расчетов связано с трудностями, поскольку классификация тарифов и структура производства не всегда совпадают.

Неодинаковые ставки для различных товаров и сложная процедура применения тех или иных видов таможенных пошлин в зависимости от страны происхождения затрудняют определение эффективных уровней ставок таможенной пошлины и их сравнение по странам.

Проведенное, хотя и с некоторыми допущениями, сравнение уровней таможенной защиты (на базе средневзвешенных пошлин) развитых стран показывает постепенное уменьшение величины таможенных тарифов с 30-40% в 50-х гг. до 3-4% в начале 90-х гг. Противоположная тенденция просматривается в таможенно-тарифных законах слабо развитых стран, где средний уровень пошлин достигает 25-50%.

ТЕМА 2. НЕТАРИФНЫЕ БАРЬЕРЫ

Существует более 50 различных способов нетарифного ограничения внешней торговли. Современные государства используют многие из них. 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. К другим нетарифным барьерам относятся: государственная монополия на внешнюю торговлю, обеспечение государственного потребления 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.

При всем многообразии нетарифных барьеров их можно условно разделить на две крупные группы: **экономические** и **административные**. Первые, подобно пошлинам таможенного тарифа, действуют через механизм рынка, удорожая соответственно импортные и экспортные товары, а вторые – непосредственным образом, т.е. помимо рыночных отношений, ограничивая доступ импортных товаров в зарубежные страны и поставку отечественных товаров за границу.

Важно отметить, что при использовании экономических нетарифных мер последнее слово на рынке остается за потребителем: он сохраняет свободу выбора и решает, приобрести ли более дорогой импортный или более дешевый аналогичный национальный товар. При использовании административных мер (запретов на ввоз) государство фактически определяет товарную структуру

внутреннего рынка, ограждая его от импорта, а покупатель лишается права на свободный выбор товара.

К основным экономическим нетарифным барьерам относятся особые виды пошлин, различные налоги и сборы, импортные депозиты, меры валютного регулирования. Административные нетарифные барьеры более многообразны: эмбарго, лицензирование и квотирование, “добровольное” ограничение экспорта, монопольный канал торговли, использование в протекционистских целях стандартов и технических норм, дополнительных таможенных документов и процедур и др.

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 которые приходится примерно 70% 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 по 90-е гг. 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, по данным 1992 г., на 17,4% импорта из самих развитых стран, на 19,9% импорта из развивающихся стран и на 30% импорта из стран Восточной Европы, т.е. в торговле с последней группой стран в максимальной степени.

2.1. Барьеры экономического характера

Практически во всех странах ввозимые товары дополнительно облагаются, наряду с таможенными пошлинами, различными **налогами и сборами**.

Такие налоги и сборы взимаются, 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, а, с другой – 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 так же меры, удорожающие или усложняющие получение иностранной валюты.

2.1.1. Антидемпинговые меры

В индустриально развитых странах все более широкое применение находят **антидемпинговые меры** 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. Английский журнал “Экономист” дал весьма образную характеристику этому инструменту, раскрывающую его специфику: “Антидемпинговые расследования все больше становятся похожими на химическое оружие торговых войн, невидимые, но смертельные при применении, они в настоящее время превратились в излюбленное средство защиты национальных отраслей промышленности”.

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 так: 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.

В 50-е гг. массовые обвинения в демпинге сельскохозяйственной продукции производителями в Восточной Европе заставили ряд стран ввести количественные ограничения на импорт. В 70-е гг. США обвинили западногерманскую компанию “Фольксваген” в заниженных ценах на поставляемую модель малолитражного автомобиля.

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

Условием **постоянного демпинга** является сегментация рынка, т.е. разделение его на несколько частей. 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. Международные организации рассматривают проведение антидемпинговых мероприятий в качестве одной из приемлемых форм борьбы с нарушением принципа свободной конкуренции. Это санкционировано, в частности, международным антидемпинговым законодательством, подписанным большинством стран-членов ГАТТ в 1967 г. (“антидемпинговый кодекс”).

Антидемпинговые пошлины наиболее часто применяются для защиты импорта в США, странах ЕС, Канаде, Австралии. Особенностью ЕС является обязательность введения антидемпингового барьера на территории всех стран независимо от того, в какую страну экспортируется конкретный товар,

Если для России и стран СНГ обвинения в демпинге касаются, как правило, экспорта сырья, то в отношении ряда развитых и развивающихся стран и территорий (Японии, бывшей Югославии, Южной Кореи, Тайваня, Гонконга, Сингапура) суды Западной Европы и США рассматривают дела о массовых поставках дешевых потребительских товаров (автомобилей, бытовой

электроники, часов и т.д.).

Начиная со второй половины 80-х гг. активизируются попытки усилить международную координацию и унификацию антидемпингового законодательства.

Наибольшее число антидемпинговых расследований за 4 года (1989-1993 гг.) проведено в США, странах ЕС, Канаде, Австралии и Новой Зеландии, причем многие из них были направлены против импорта из менее развитых стран. По состоянию на июнь 1993 г. на рассмотрении в различных стадиях находилось антидемпинговых процедур (в скобках в отношении импорта из развивающихся стран): в США – 229 (76), в странах ЕС – 186 (103), в Канаде – 119 (46), в Австралии – 66 (22).

Всего за период с 1980 г. по май 1993 г. в США было начато 465 антидемпинговых расследований. Наибольшее число проводилось против импорта из Японии (58), Китая (31), Тайваня (28), Южной Кореи (26), Канады (25), Бразилии (25). В результате этих расследований антидемпинговые пошлины были наложены в 189 случаях, в том числе по отношению к Японии в 37, Китаю в 19, Южной Корее в 15, Тайваню в 13, Бразилии в 11. Например, были применены антидемпинговые пошлины к импорту из Японии полупроводников, телевизоров и тюнеров, из Тайваня – цветных телевизоров, из Южной Кореи – цветных телевизоров и телевизионных трубок и т.д. Из 380 антидемпинговых расследований, начатых в США в период 1983-1993 гг., 194 касались металлов, изделий машиностроения и электроники, 66 – химических продуктов, 22 – сельскохозяйственных, 8 – текстильных товаров.

В 1993 г. в США было проведено 8 антидемпинговых расследований в отношении импорта из Китая. В результате установления американскими властями факта демпинга были введены высокие антидемпинговые пошлины на импорт из этой страны нитроцеллюлозы в размере 78,4% и сульфата натрия (25,6%), а в предварительном порядке также на импорт кремния (в размере 139,5%) и зажигалок (103,7%).

По состоянию на начало 1996 г. в стадии проведения в США находилось 204 антидемпинговых расследования.

Комиссия европейских сообществ предложила расширить список товаров, облагаемых антидемпинговыми пошлинами, на 43 товарные позиции, доведя их общее число до 103. Среди новых товаров, внесенных в список, выделены 7 видов продукции, импортируемых ЕС из Турции, 5 – из Южной Кореи, по 4 из Бразилии, Индии и Китая. Вступившие в силу в 1990 г. антидемпинговые меры стали применяться к 18 товарным позициям, в том числе к импорту из Китая лент для пишущих машинок, изделий из вольфрама и кремния.

Европейский совет федераций химической промышленности от имени ряда западноевропейских фирм (в том числе АГФА и БАСФ) выдвинул обвинение против демпинга аудио- и видеокассет из Японии и КНР в 1993 г. Комиссия европейских сообществ ввела предварительные антидемпинговые пошлины на японские аудиокассеты в размере 14,7-22,3%, а в 1994г. объявила о введении окончательных антидемпинговых пошлин на них в размере 22-24%. Предварительные антидемпинговые пошлины в размере 25,8% были введены на импорт видеокассет из КНР.

Хотя антидемпинговые пошлины в целом затрагивают относительно небольшую долю фактического товарного импорта ЕС (около 1%), однако возможность открытия антидемпинговых процедур и установления высоких пошлин создает неуверенность у многих иностранных поставщиков. Последние в ряде случаев идут на добровольное ограничение экспорта в страны Сообщества, чтобы сохранить свое место на их рынке. В 1993 г. антидемпинговыми пошлинами облагалось, например, 3,5% японского, 2% югославского и 0,6% турецкого импорта в страны ЕС.

ЕС широко использовало практику антидемпинговых процедур и против импорта из стран Восточной Европы, включая РФ. Особенностью антидемпингового законодательства ЕС является то, что оно предусматривает введение барьера одновременно на территории всех 12 стран Сообщества независимо от того, в какую страну направляется экспорт товара, ставшего объектом обвинения в демпинге. При этом для указанных государств законодательством ЕС предусматриваются более жесткие критерии определения демпинга по сравнению с критериями для других стран.

Антидемпинговые процедуры практикуются и некоторыми развивающимися странами (в том числе и в отношении импорта из других менее развитых стран). Например, в Мексике, сравнительно широко применяющей эту практику, из 11 антидемпинговых процедур (по состоянию на июнь 1990 г.) 4 были направлены против импорта из развивающихся стран. В Аргентине антидемпинговые процедуры касались импорта целого ряда товаров, в том числе сыра, текстиля, каустической соды, проволоки, листового железа, стали, электромоторов, электрических измерительных приборов и т.д.

2.1.2. Налогообложение

Пограничное налогообложение импортируемых товаров включает взимание различных видов налогов и сборов непосредственно таможенным органом для упрощения процедуры их уплаты и обеспечения интересов финансовых учреждений импортирующей страны. Эти налоги и сборы обычно оплачивает импортер (лицо, подписавшее таможенную декларацию), но они учитываются обоими партнерами при заключении контракта купли-продажи.

Взимаемые на границе налоги и сборы можно разделить на две крупные группы. Первая охватывает так называемые **уравнительные налоги и сборы**, эквивалентные косвенным налогам и сборам, взимаемым с отечественных товаров в стране импорта. Целью уравнительных налогов и сборов является создание одинакового налогового режима для одних и тех же (или аналогичных) товаров иностранного и отечественного производства.

Основным видом уравнительных налогов и сборов в большинстве промышленно развитых стран является эквивалент налога на добавленную стоимость; во многих странах, где косвенное налогообложение строится на иных налоговых системах, с импортеров взимается соответственно эквивалент налога с оборота, эквивалент налога на продажу или эквивалент налога на потребление.

Важным видом уравнительных налогов и сборов, взимаемых обычно на границе с определенных товаров, является **акцизный налог** (сбор). Им облагаются ввозимые спиртные напитки, табачные изделия, кофе, нефтепродукты и т.д. Хотя акцизный налог имеет фискальный характер, взимание аналогичного налога с импортера также преследует цель уравнивать его с отечественным предпринимателем в тех случаях, когда такие же товары производятся в импортирующей стране.

Ко второй группе относятся многочисленные налоги и сборы, уплачиваемые импортером в качестве протекционистской меры, дополняющей таможенное обложение импорта. Сюда же можно отнести и сборы для покрытия расходов в связи с таможенным оформлением груза, пересекающего границу, и в интересах финансирования государством развития приоритетных отраслей хозяйства, в частности, объектов транспортной инфраструктуры. Ставки этих налогов и сборов, как правило, сравнительно низкие, но в целом с импортера может быть взыскана значительная сумма.

Уровень налога на добавленную стоимость в странах ЕС (в %)

| | |
|---------------------|-----------------|
| Испания – 12 | Нидерланды – 19 |
| Люксембург – 12 | Франция – 19 |
| ФРГ – 14 | Бельгия – 19 |
| Великобритания – 15 | Италия – 19 |
| Греция – 16 | Дания – 22 |
| Португалия – 17 | Ирландия – 23 |
| Австрия – 18 | |

Обращает на себя внимание почти двукратный разрыв между низшими и высшими средними ставками национальных налогов на добавленную стоимость в 12 странах ЕС. Причем, по конкретным товарам этот разрыв еще больше. Например, во Франции при среднем уровне налога в 19%, его ставка на отдельные товары составляет от 5% до 25%.

Необходимо также отметить, что в ряде стран, в частности в Великобритании, налог на добавленную стоимость, взимаемый с импортера, включается отдельной (последней) колонкой непосредственно в таможенный тариф для упрощения процедуры таможенного обложения.

В связи с намерением большинства участников сообщества унифицировать систему налогообложения, руководящими органами ЕС было решено ввести с января 1993 г. усредненный налог на добавленную стоимость в размере 15%, но с некоторыми исключениями для отдельных стран и категорий товаров.

Налог на добавленную стоимость применяется и в других относительно развитых государствах. В частности, в Турции, Индонезии и Южной Корее он составляет 10%. Правда, в некоторых государствах не облагается импорт основных продуктов питания и нефтепродуктов (в Турции и Индонезии), а также импорт беспошлинных товаров, печатной продукции и продовольственного сырья (в Южной Корее). В Перу установлен единый уровень такого налога в размере 11%, а в Уругвае – 20%.

Во многих странах уравнильный налог, как отмечалось, взимается в виде **налога с оборота** (или налога на продажу).

В Финляндии такой налог составляет 19,05% таможенной стоимости товара, и на него приходится 46% всех таможенных поступлений страны.

Налог с оборота с дифференцированными ставками широко применяется в развивающихся странах: высокие ставки устанавливаются на дорогостоящие товары, а низкие – на товары первой необходимости. Например, на Филиппинах налог на продажу составляет 1% на сельскохозяйственные товары, 5% – на “полунеобходимые” товары, 50% на предметы роскоши. Автомобили стоимостью не более 35 тыс. песо подлежат обложению в 100%, а более дорогие облагаются по прогрессивной шкале – до 200%.

В Пакистане ставки налога на продажу составляют 10%, 20% и 30%; в Индонезии 10% налагаются при продаже безалкогольных напитков, электрооборудования, радио- и аудиоаппаратуры, фотоаппаратов и спортивных принадлежностей и т.д. Ставка в 20% применяется к алкогольным напиткам, автомобилям, лодкам, видеоаппаратуре, электронным играм.

В Малайзии существует стандартная ставка в 10% (начисляемая на стоимость товара, плюс пошлина и дополнительные налоги); в Нигерии этот налог составляет 5-10% (применяется к напиткам, табачным и ювелирным изделиям, предметам косметики, видео-, радио-, телевизионной аппаратуре, кассетам, фотоаппаратам, кондиционерам, коврам и т.д.); в Кении ставки налога с продажи разных групп товаров составляют 17, 35, 50, 75 и 100% (продовольственные и инвестиционные товары не облагаются). В Бразилии

существует налог с оборота в 17% от стоимости товара. Однако пониженные ставки в 9% и 12% (на отечественные и импортные товары) установлены для некоторых районов страны.

В отдельных случаях уравнильный налог взимается в форме **налога на потребление**. В США, например, в 1986 г. введен такой налог на нефть с целью дополнительного финансирования экологических программ. Его размер (11,7 цента на баррель) несколько превышал ставку налога на потребление отечественной нефти (8,2 цента), хотя это считается нарушением международных правил. По требованиям Канады, стран ЕЭС и Мексики правомочность дифференцированного подхода к поставщикам отечественных и импортных товаров в США была рассмотрена в ГАТТ; в результате Конгресс США был вынужден принять закон, уравнивающий ставку налога на потребление отечественных и импортируемых нефти и нефтепродуктов на уровне 9,7 цента на баррель.

В Японии налог на потребление установлен в размере 3% со всех импортных товаров.

Во многих развивающихся странах существует дифференцированный налог на потребление (как и на продажу) в зависимости от товара.

В Египте такой налог составляет в среднем 15-25% (на текстиль, бытовую технику, электронику, автомобили, мебель, чай, кофе, молоко и др.). В Аргентине по большинству облагаемых товаров налог на потребление составляет 18%; пониженная ставка установлена на продукты и лекарства (5-8%), а повышенная – на предметы роскоши (25%). Исключены из обложения таким налогом базисные продукты питания, нефтепродукты, химические и лесобумажные товары, горнодобывающее оборудование, автомобили. В Мексике общая ставка этого налога достигает 15%, причем на продовольствие и лекарства – 6%, а на предметы роскоши – 20%. В Уругвае общая ставка налога на потребление составляет 20%, а на продовольствие и лекарства – 12% (машины и оборудование для ряда отраслей, табак, молоко, нефть – не облагаются). В Марокко общая ставка налога определена в 19%, а верхняя и нижняя ставки – соответственно в 30% и 7%.

Сравнительно широко распространено обложение ряда импортируемых товаров высокими акцизными сборами. В частности, в ФРГ акцизный сбор на кофе увеличивает розничную цену этого товара на 70%, на сигареты – соответственно на 50%. В Финляндии такому сбору подлежат, например, табак и табачные изделия (от 20 до 48%), автомобили (127%). В Австрии существуют акцизные налоги на спиртные напитки (10%), игристые вина (24 шилл. за 1 литр), пиво (11-116 шилл. за 1 градус в гектолитре), на некоторые крахмалосодержащие продукты, бензин, табачные изделия (от 13 до 55% розничной цены).

В Турции акцизный сбор составляет 50% на табак и алкогольные напитки, 10% – на безалкогольные напитки, 16% – на фруктовые соки и чай, 6% – на минеральное топливо, 60% – на рентгеновскую пленку. В Южной Корее существует налог в 200% на ликеро-водочные изделия. В Малайзии акцизный сбор составляет до 60% (напитки, табачные изделия, сахар, нефтепродукты, электротовары, автомобили, шины и т.д.), в Бангладеш – от 10 до 400% (орехи, кофе, чай, сахар, табак). В Уругвае – от 12 до 80% (алкогольные и безалкогольные напитки, табачные изделия, автомобили), в Аргентине – от 5 до 47% (в том числе на предметы косметики, фототовары, кондиционеры, телевизоры, аудио- и видеоаппаратуру, бензин, смазочные масла). Акцизный сбор в Нигерии (от 5 до 50%) налагается на некоторые продукты питания, текстильные товары, обувь, предметы домашнего обихода, металлоизделия, мебель и т.д. В Алжире взимается “налог на потребление” – по существу, акцизный налог – с алкогольных напитков и нефтепродуктов, причем ставка (в размере 25-100%) изменяется в течение года. В Алжире, кроме того,

налагается аналогичный акцизному сбору так называемый “компенсационный налог” от 5% до 100% на импорт предметов роскоши, а также чая, изюма, орехов, яиц, предметов косметики, шелка, ковров. Подобного рода компенсационный сбор установлен также в Индии, причем он равен акцизному сбору на товары внутреннего производства.

Развивающиеся страны широко прибегают к дополнительным протекционистским мерам в форме специальных импортных налогов и сборов, также взимаемых на границе. В частности, такой сбор существует в Марокко, там специальный импортный налог составляет 12,5% таможенной стоимости товара, в Ливии – 10%, в Колумбии – 13%; в Мексике установлена наценка на таможенную пошлину в размере 2,5%.

Дополнительный импортный налог (сбор) в размере 5% существует в Уругвае, Нигерии (к стоимости всех товаров, кроме молока, сахара, соли), в Малайзии (к стоимости большинства товаров, кроме товаров первой необходимости – зерна, рыбы, соли, нефтепродуктов, печатной продукции, а также каучука), на Филиппинах (кроме товаров государственного импорта), а также в Пакистане (кроме лекарств, нефтепродуктов, печатной продукции).

Сборы с импортера в связи с таможенным оформлением груза также многообразны, причем и по видам, и по ставкам, и по способу обложения. Например, в США этот сбор установлен в размере 0,17% стоимости товара, но с минимальным пределом в 21 долл. и максимальным – в 400 долл. В то же время в ряде развитых стран такие сборы взимается лишь при таможенном оформлении во внерабочее время или вне таможенных помещений.

В Алжире общий сбор за таможенное оформление установлен в размере 1% стоимости поставки, в Аргентине – соответственно 2%, в Венесуэле, Мали – 5% стоимости (нефть в Мали подлежит обложению сниженной ставкой в 3%, а зерно, сахар и соль не облагаются). В Индонезии установлены специфические ставки сбора с импорта семян и продуктов растениеводства в пользу карантинной службы. В Турции взимается сбор за маркировку радиоприемников и телевизоров.

Гербовый сбор в большинстве случаев не превышает 1% суммы сделки, хотя в некоторых странах (Ямайка, Марокко) он заметно больше или же включен в другие налоги. В частности, в Финляндии он составляет 1,0-1,6% стоимости товара, в Аргентине – 0,6%, в Шри-Ланке – 3%, в Турции – 4%. В Либерии гербовый сбор взимается только с импортируемых ликеро-водочных изделий и сигарет. В отдельных развивающихся странах от этого сбора освобождаются государственные закупки, а также импорт инвестиционных материалов для экспортных отраслей.

Статистический сбор устанавливается для обеспечения статистического учета таможенными властями грузов, проходящих через границу. В большинстве случаев его ставка невысока. Однако, например, в Индонезии такой сбор взимается в размере 1% стоимости ввоза, в Того – 2% со стоимости большинства товаров (сырья и инвестиционных товаров – 1%), в ЙАР – 2%, а в Аргентине 3% со стоимости товаров, облагаемых пошлинами.

В ряде стран при ввозе взимается местный муниципальный сбор. Он составляет небольшое отчисление, хотя в отдельных странах ощутим (в Пакистане – 1-3% стоимости товаров, ввозимых через Карачи, в Иране – 6% стоимости товара, включая налоги). Иногда размер этого сбора устанавливается на базе взимаемой пошлины: 3% пошлины в Мексике применительно ко всем товарам, 5% – в Ливии, 15% – пошлины в Турции.

Во многих развивающихся странах (в частности, в 60 странах Африки и Латинской Америки) таможенная служба взимает дополнительные сборы с импортеров, мотивируя это интересами улучшения обслуживания их в портах. В Уругвае, например, такой сбор составляет 2-6%. В Пакистане был установлен

сбор в 3,5 рупии за тонну импорта любого товара, поступающего в порт Карачи. В Турции существует причальный сбор в размере 5%, в Ливане – 3,5% (кроме поставок из арабских стран, поступающих сухопутным путем). В Перу взимается фрахтовый налог в размере 20% фрахтовых ставок. В Чили существует налог с воздушных перевозок в 3% к стоимости товара, – включая также начисленные пошлины и налоги.

К другим видам целевого налогообложения импортеров, применяемого главным образом в развивающихся странах, относятся, в первую очередь, **сборы на развитие национального экспорта**. Такой сбор составляет, например, 0,5% стоимости облагаемого пошлинами импорта в Аргентине, 2,5% со стоимости большинства товаров в Мексике, 5% со стоимости импорта в Колумбии. Сюда же можно отнести сборы на реконструкцию порта (5% со стоимости товара в Нигерии, 3% со стоимости товара, доставленного морем в Бразилии), сбор на развитие торгового флота (12% фрахтовой ставки в Аргентине, исключая поставки ряда инвестиционных товаров; определенный процент фрахтовых расходов по морской перевозке импорта в Бразилии).

В некоторых странах с импортеров взимается сбор в “фонд обороны”, например, в Турции в виде специфических ставок при ввозе алкогольных напитков, табачных изделий и трехпроцентного сбора при ввозе нефтепродуктов. В Ираке существует аналогичный сбор в размере 15% суммы таможенных пошлин (без учета инвестиционных товаров). В Южной Корее “дополнительный оборонный налог” составляет 2,5% от стоимости импорта, облагаемого пошлинами.

Известен также благотворительный сбор в Иране – 1,5% и в Ливии – 5%, сбор в фонд развития культуры и туризма в Турции – 2% с импортируемых аудио- и видеокассет, сбор на восстановление районов, пострадавших от землетрясения в ЙАР – 5%.

Сравнительно небольшую подгруппу составляют сборы, уплачиваемые импортером во многих странах еще до пересечения товаром границы. Такие сборы обычно взимаются либо при получении лицензии (разрешения на ввоз), либо при регистрации сделки (когда это требуется), либо при оформлении консульской фактуры, удостоверяющей правильность цены товара и стоимости контракта (требуется в тех случаях, когда таможенная пошлина в импортирующей стране установлена в процентах от стоимости товара).

Лицензионный сбор в большинстве случаев также невелик. В Швеции Национальная комиссия по торговле взимает его в размере 1% суммы сделки при импорте свыше 5 тыс. шведских крон и 0,45% при закупках свыше 50 тыс. шведских крон. В Финляндии этот сбор составляет от 60 до 1000 финских марок. В Мексике он находится на уровне 0,6%, в Пакистане и Бангладеш – 2%, в Чили – 3%, Замбии – 5% суммы лицензии. В некоторых странах лицензионный сбор на предметы роскоши устанавливается более высоким; в Гане, например, размер сбора на такие предметы достигает 20% суммы лицензии.

В ряде стран существует особый **сбор за предварительную регистрацию** внешнеторговых сделок: в Колумбии он составляет 18 долл. (в национальной валюте), в Иране – 2%. В США регистрируются и оплачиваются заявки на сделки с отдельными товарами: например, сделки на закупку газа (взимается 50 долл.), диких животных (125 долл.), оружия и боеприпасов (от 150 до 3 тыс. долл.; при сроке на 5 лет – 10 тыс. долл.).

Консульский сбор в некоторых развивающихся странах составляет несколько процентов. В Аргентине он достигает 2% декларируемой стоимости поставки, в Колумбии – 3,15%, в Уругвае – 4% (товары, облагаемые низкой пошлиной, освобождаются от уплаты сбора), в Гаити – 2%, в Гондурасе – 8%.

Вместе с тем в ряде стран некоторые налоги и сборы взимаются с импорт-

ных товаров после пересечения границы, точнее, при их реализации. Такое налогообложение в одних странах осуществляется в форме взимания регистрационных, дорожных (обычно со средств транспорта) и сертификационных сборов, а в других – в форме налога о прибыли.

Наконец, существует практика полного или частичного объединения налогов на ввозимые товары в единый “консолидированный импортный налог”. Такой практики придерживаются, например, Сирия (от 5 до 33%) и Уругвай (соответственно от 10 до 40%).

2.1.3. Меры валютного и финансового характера

Валютные и финансовые меры, касающиеся импорта, применяются в основном в странах, где ощущается нехватка свободно конвертируемой валюты или увеличивается дефицит платежного баланса, т.е., главным образом, в менее развитых странах. Каждая вторая страна из группы развивающихся применяет ограничительные меры в связи с недостатком валюты для оплаты импорта. Чаще всего устанавливаются различные ограничения на расходование иностранной валюты: множественность валютных курсов и специальные налоги при операциях с иностранной валютой, а также требование о внесении импортного депозита, предварительной оплаты пошлин и т.д.

При существующем во многих странах режиме валютных ограничений импортеры должны обращаться в правительственные или соответствующие банковские учреждения за разрешением на получение и расходование иностранных платежных средств. В этих условиях усиливается неопределенность в осуществимости уже заключенной торговой сделки вследствие избирательного подхода официальных властей к определенным коммерческим операциям, контрагентам и товарам.

Под **множественностью валютных курсов** подразумевается установление дифференцированного курса пересчета национальной валюты в иностранную в зависимости от вида сделки, партнера или товара. Например, в Египте и Сирии по высокому официальному курсу валюта предоставляется только государственным организациям для закупок продовольствия, тогда как частные фирмы приобретают ее по низкому курсу. Примерно такой же порядок, но исходя из других критериев, существует в Мексике: высокий курс действует для импорта инвестиционных товаров и для закупок в целях развития, а “свободный” (низкий) курс – для всех других закупок. В Нигерии валюта для импорта приобретается на валютных аукционах по “плавающему” курсу.

В ряде развивающихся стран взимается **налог при операциях с иностранной валютой** или сбор за ее получение. В Бразилии, например, такой налог составляет 25% стоимости сделки (с дифференцированными ставками в 20, 15 и 10% в зависимости от ввозимого товара или региона закупки), в Уругвае – 15%, в Кении – 1%.

Импортный депозит – это беспроцентный залог, который импортеру надлежит внести в банк (в национальной или иностранной валюте) перед закупкой товара за рубежом. Размеры этого залога составляют значительную часть стоимости подлежащего ввозу товара; иногда залог устанавливается в зависимости от ставки импортной пошлины на данный товар и других показателей. Срок залога обычно исчисляется несколькими месяцами. Банковский документ об уплате импортного депозита служит разрешением на пропуск груза через таможенную границу.

Уплата импортного депозита увеличивает издержки импортера, предоставляющего беспроцентный кредит банку, и соответственно ведет к удорожанию ввозимых товаров и ограничивает их закупки за рубежом. Кроме того, взимание депозита изымает денежные средства из обращения и сокращает

общий платежеспособный спрос на внутреннем рынке.

Практика ряда стран дает представление о характере и многообразии национальных систем импортных депозитов. В частности, в Судане требуется внесение 100% стоимости ввозимого товара в валюте при получении импортной лицензии. В Колумбии 95% стоимости импортируемого товара вносится в местной валюте до обращения за лицензией на получение иностранной валюты. Импортный депозит в Сирии для частных фирм составляет 50% стоимости ввозимого товара, а в Египте – 35% (от внесения депозита освобождены закупки государственными организациями). В Нигерии такой депозит ограничивается 25% размера пошлины на ввозимый товар. В Аргентине депозит вносится в объеме почти всей пошлины, но не менее 5% стоимости товара.

В периоды валютных затруднений к введению импортных депозитов эпизодически прибегали правительства некоторых развитых стран, в частности, Японии, Великобритании, Италии, Греции, Исландии. Система импортных депозитов, действовавшая, например, в Великобритании в 1968-1970 гг., предусматривала внесение импортерами залога в размере 60% стоимости ввозимых промышленных товаров сроком на 6 месяцев. Эта мера по своему воздействию на импорт, как оценивали зарубежные эксперты, была эквивалентна таможенной пошлине в размере 6%. В Италии а 1974 г. предусматривалось внесение 50-процентного импортного депозита сроком также на 6 месяцев; этот порядок распространялся на 45% ввозимых в страну товаров.

Система **предварительной оплаты пошлин и налогов** подразумевает внесение соответствующих платежей полностью или частично на стадии получения разрешения на импорт или при открытии аккредитива для оплаты сделки, т.е. иногда за несколько месяцев до получения товара. В частности, в Бурунди необходимо уплатить пошлину в иностранной валюте при получении разрешения на ввоз за счет имеющихся у фирмы-импортера валютных средств. Такой порядок существует в Экваториальной Гвинее. В Эквадоре 80% пошлины вносится при обращении за импортной лицензией. В Боливии наряду с предварительной оплатой пошлины требуется также авансовое внесение налога на продажу. Такие же требования существуют на Филиппинах, где оплата осуществляется при открытии аккредитива.

На размер валютной выручки экспортера может оказать существенное влияние изменение курса национальной валюты, к которому правительства прибегают сравнительно часто в целях регулирования внешнеэкономических расчетов. В США, например, повышение курса доллара в 1981-1984 гг. в значительной мере обусловило наплыв импортных товаров (и даже привело к резкому росту дефицита торгового баланса).

Общим недостатком стоимостных или ценовых методов регулирования остается их косвенное воздействие на национальную экономику. В ряде случаев иностранные экспортеры идут на выплату повышенного тарифа за счет понижения уровня собственной прибыли, искажая таким образом прогноз. При импорте товара с низким уровнем эластичности (например, нефти) изменение тарифа может и не повлиять на уровень импортных поставок. Перечисленные недостатки привели к разработке альтернативных мер регулирования импорта, воздействующих непосредственно на количественные и стоимостные параметры поставок импортируемого товара. Здесь основное место занимают барьеры административного характера.

2.2 Административные барьеры

2.2.1 Запрещение импорта

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 (см. ниже), 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, законодательство 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 импортных запретов появляются новые, ранее не практиковавшиеся. Так, в ЕС рассматривается вопрос о предстоящем введении запрета на ввоз 13 видов пушнины зверей, отловленных с применением жестоких методов (капканы и другие “негуманные” приспособления). От введения этого запрета наиболее пострадают канадские и американские экспортеры; 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 (подробнее см. последний раздел).

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.

Сказанное можно проиллюстрировать на списках товаров, запрещенных к импорту (полностью или частично) в некоторых крупных странах Азии, Африки и Латинской Америки, по которым имеются соответствующие данные и с которыми члены СНГ поддерживают оживленные торговые отношения.

Сирия – 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 – 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 – 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 – 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 1 января до августа 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).

Временные запреты импорта вводятся и по другим причинам. Так, в 1986 г. Швеция установила запрет на импорт древесины и лесоматериалов хвойных пород из США, Канады, Японии и Китая в связи с установлением болезни деревьев (в дальнейшем импорт пиломатериалов из указанных стран был разрешен при условии, что они подверглись специальной сушке). В 1991 г. Австрия запретила импорт свежего мяса, рыбы, ракообразных, моллюсков, фруктов и овощей из Перу где вспыхнула эпидемия холеры. Аргентина временно запрещала в 1987 г. импорт живых животных из Парагвая, Сенегал соответственно – обуви, Бенин – картофеля. Довольно широкая номенклатура товаров временно была запрещена в 1987 г. к импорту в Боливию (ряд сельскохозяйственных и продовольственных продуктов, фармацевтика, косметика, дорожные вещи, изделия из пластмасс и бумаги, текстиль и одежда, цемент, стекло, изделия из черных металлов и др.).

Некоторыми развивающимися странами применяются запрет на импорт, дискриминирующие зарубежных поставщиков. Например, Сирия разрешает ввоз мяса только из Турции, лука – из стран-членов Арабского общего рынка, винограда, орехов и маслосемян – из некоторых стран Среднего Востока и Северной Африки. Гватемала запрещает импорт фруктов из Мексики.

Импортные запреты могут применяться в косвенной форме. Так, законодательство США о торговом флоте требует, чтобы вся прибрежная каботажная внутренняя торговля осуществлялась построенными в США судами. В результате, хотя юридического запрета на ввоз иностранных судов в США нет, фактическое их использование во внутренних перевозках не допускается.

Таким образом, прямое запрещение на импорт – наиболее жесткая мера по его ограничению в отношении всех товаров (за исключением редких случаев, когда эта мера применяется по политическим мотивам), чаще всего не является непреодолимым торговым барьером, если экспортер учитывает требования в других странах к иностранным поставщикам определенных видов продукции.

2.2.2. Импортные квоты

Из всех видов нетарифных административных барьеров наибольшее распространение получили импортные квоты, или количественное ограничение объема иностранной продукции, разрешенной ежегодно к ввозу в страну. Государство выдает ограниченное количество лицензий, разрешающих ввоз, и запрещает нелегализованный импорт.

Количественное ограничение – **квотирование** (по физическому объему

Современный Гуманитарный Университет

или по стоимости), а также **лицензирование** (требование получения специальных разрешений при поставках определенных товаров (а иногда и из определенных стран) 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 1993 г. 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.

2.2.3. Количественное ограничение

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, и **двусторонняя**, предоставляемая в обмен на встречные торгово-политические обязательства другой страны (иногда закрепляется двусторонним соглашением). Кроме того, применяются **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.

В странах-участницах Международного соглашения по текстилю (более 30 стран) ввоз значительной части товаров этой группы регулируется либо индивидуальными квотами по этому Соглашению, либо основывающимися на нем двусторонними квотами. В частности, США имеют договоренности с 31 страной-участницей Соглашения и с 10 странами помимо него, которые охватывают 80% ввоза в страну текстиля и одежды из развивающихся стран; ЕС имеет договоренности с 25 странами.

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 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 дурум, 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 (см. ниже), 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 ФРГ существуют глобальные квоты на уголь (из стран нечленов 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.

2.3. Лицензирование

Под **лицензированием** понимается 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 в необходимости его ввоза.

Формой разового индивидуального 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

* Почти в каждой стране номенклатура импортируемых товаров фактически подразделяется на три основных списка; свободно ввозимые товары, регулируемые во внешней торговле товары (требующие получения лицензий) и запрещенные к ввозу товары.

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)**. Таким образом в США ведется учет импорта станков из ФРГ и Швейцарии (для принятия ответных мер в случае “избыточных” поставок), а также всего импорта баранины. В Канаде ведется слежение за поставками углеродистой стали, изделий из специальных сталей, свежих фруктов и овощей. В ЕС таким лицензиям 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 товаров может поставляться только фактическим потребителям в промышленной и непромышленной сферах. В Южной Корее лицензии выдаются только зарегистрированным импортерам, имеющим оборот за 2 года в сумме 0,5 млн. долл. 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, сои-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 электродвигателей, масляных 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, а также 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 западноафриканских 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.

ТЕМА 3. “ДОБРОВОЛЬНОЕ” САМООГРАНИЧЕНИЕ ЭКСПОРТА

Одним из важнейших сравнительно новых видов нетарифных мер, во многом аналогичным по своему действию квотированию и лицензированию импорта, стало **“добровольное” самоограничение** экспорта, практикуемое развитыми странами для сдерживания 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, металло-обрабатывающих 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. долл.). 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” само-ограничение 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, видеоманитрофонов, 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.

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.

3.1. Установление государственной монополии на импорт

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 контролирования 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 государственным 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, Нигерии и т.д.

На примере нескольких стран можно показать отрасли, в которых государственные торговые монополии играют важную роль. Так, в Алжире в сфере торговли продовольствием, напитками и табаком действовали 9 монополий, строительными материалами и минералами – 5, химическими продуктами и удобрениями – 4, энергоносителями – 2, промышленным оборудованием – 3, автомобилями – 2, сельскохозяйственными машинами – 1, электрооборудованием и приборами – 1. В Иране 2 государственные организации занимались импортом продовольствия, еще 2 – химических продуктов, 1 – металлов, 1 – текстиля, 1 – леса и бумаги, 2 – электрических приборов и электронных компонентов, 1 – станков и инструментов, 1 – промышленного оборудования и т.д. В Индии 3 государственные торговые монополии импортировали текстильное сырье (хлопок, шелк, джут, другие твердые волокна), 1 – зерно, 1 – фрукты, 1 – нефтепродукты, 2 – химические продукты, 2 – черные и цветные металлы в различных формах. В Сирии импортом продовольствия и напитков занимались 5 государственных торговых организаций, текстильных товаров – 2, строительных материалов – 2, нефтепродуктов – 1, химических продуктов – 2, автомобилей и других транспортных средств – 1 и т.д.

Обязательное использование национальных средств транспорта для импортных перевозок применяется и в ряде стран Африки (Заир, Сенегал, Камерун, Габон). 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 внешне-торговых 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.

В 80-е гг. в развивающихся странах большое значение имел вопрос о дерегулировании национальной экономики. В результате его решения

уменьшилась сфера государственного регулирования внешнеэкономических связей, они переданы в руки частных компаний. Государство отказалось от монопольного права на импорт и экспорт отдельных товаров; уменьшилась сфера лицензирования и т.д.

3.2. Неокейнсианцы о нетарифных барьерах

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

На рис. 3 показана ситуация, возникающая в связи с введением квоты. До количественных ограничений национальная потребность в товаре – линия DD_1 при цене P , равной 100 единицам, удовлетворялась за счет национального производства OK_1 и импорта K_1K_4 . С введением квоты Q расположение линии национального производства SS_d изменилось, она сместилась вправо.

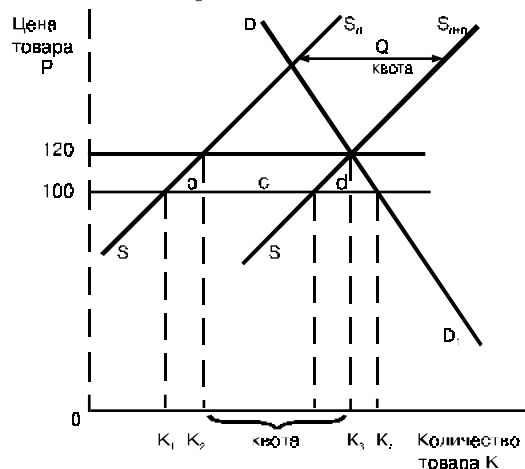


Рис. 3

Национальное потребление стало обеспечиваться за счет импорта кво-тированного количества иностранного товара K_2K_3 и национального производ-ства OK_2 . Квота как бы “отсекла” иностранных поставщиков, отказавшихся поставлять товары. Часть товаров не была компенсирована национальными производителями (K_3K_4). Частично иностранные товары были заменены национальными (K_1K_2). Увеличение цены со 100 до 120 за единицу изделия свидетельствует о том, что импортная квота аналогична 20-процентному налогу.

На графике видны также часть ущерба для потребителей, связанного с уходом иностранных поставщиков и не возмещенного чьим бы то ни было выигрышем (треугольник “d”), дополнительные расходы потребителей, полученные теми, кто имеет отношение к лицензиям (прямоугольник “c”), и выигрыш производителей, начавших производство в связи с повышением цен (треугольник “b”).

Импортные квоты, сокращая потребление, также воздействуют на цену товара, повышая ее. Однако между увеличением цен, связанным с введением количественных ограничений, и влиянием импортных пошлин существуют определенные различия. Отличие импортной квоты от таможенного тарифа заключается в том, что в первом случае происходит замена рыночного механизма административным регулированием, в то время как во втором

случае рыночный механизм лишь корректируется.

ТЕМА 4. НОВЫЙ “ПРОТЕКЦИОНИЗМ”. РОЛЬ ТОРГОВЫХ СОЮЗОВ, СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

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

Первым шагом к образованию торгово-экономических блоков становится создание зон свободной торговли. Согласно оценке мирового банка, на рубеже 90-х гг. в рамках таких зон осуществлялось около 42% мировой торговли. Среди наиболее известных зон – Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Европейский союз (ЕС), Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) и др.

Составы девяти крупнейших международных региональных торговых блоков представлены ниже:

1. **Европейский союз (ЕС)** – Австрия, Германия, Великобритания, Италия, Ирландия, Франция, Испания, Португалия, Финляндия, Швеция, Дания, Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Греция.
2. **Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)** – США, Канада, Мексика.
3. **Европейская Ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)** – Исландия, Норвегия, Швейцария, Лихтенштейн.
4. **Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)** – Австралия, Бруней, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Индонезия, Филиппины, Тайвань, Гонконг, Япония, Южная Корея, Китай, Канада, США, Мексика, Чили.
5. **“Меркосур”** – Бразилия, Аргентина, Парагвай, Уругвай.
6. **Южноафриканский комитет развития (САДК)** – Ангола, Ботсвана, Лесото, Малави, Мозамбик, Маврикий, Намибия, ЮАР, Свазиленд, Танзания, Зимбабве.
7. **Западноафриканский экономический и валютный союз (ЮЭМОА)** – Кот-д’Ивуар, Буркина-Фасо, Нигерия, Того, Сенегал, Бенин, Мали.
8. **Южноазиатская ассоциация регионального сотрудничества (СААРК)** – Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Бангладеш, Мальдивы, Бутан, Непал.
9. **Андский пакт** – Венесуэла, Колумбия, Эквадор, Перу, Боливия.

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

Образование зон свободной торговли не вносит принципиальных изменений в мировое хозяйство. Группировка стран в экономические блоки не означает безусловного прогресса в реализации идей свободной торговли или капитуляции перед протекционистскими принципами. Дилемма “свободная

торговля” или протекционизм не перестает существовать. Она переносится на иной уровень внешнеторговых отношений, на котором определяется решение о выборе экономической политики группы государств в отношении третьих стран*. Характерно, что даже в рамках отдельных торгово-экономических группировок возникают противоречия между отдельными странами, перерастающие в т.н. “торговые войны” (тресковые, виноградные, масляные) между странами-членами ЕС).

Страны-участницы торгово-экономических блоков, понимая сложность и противоречивость современной ситуации на мировом рынке, стремятся искать пути для позитивного решения имеющихся проблем и противоречий.

4.1. Национальные беспошлинные таможенные территории

Еще с XVI в. в международной торговой практике получило распространение выделение из таможенной территории страны особого участка в районе крупных морских портов (позднее – в районе железнодорожных узлов и аэропортов), куда иностранные товары могут ввозиться беспошлинно и где они могут храниться неограниченный срок, экспонироваться на выставках, расфасовываться, пересортировываться и переупаковываться, а затем вывозиться в другие страны (или с уплатой пошлины поставляться на внутренний рынок страны). Контроль над товарами, находящимися на таких участках, сводится к минимуму и обычно ограничивается наблюдением за ними.

Использование беспошлинных районов дает поставщикам ряд преимуществ: позволяет отложить реализацию товара до повышения спроса и соответственно цен, дает возможность демонстрировать его потенциальным оптовым покупателям и дорабатывать с целью уплаты в дальнейшем меньшей пошлины. Страны-создатели таких районов получают возможность увеличивать занятость в примыкающей местности, развивать транспортную сеть и другие коммуникации.

В послевоенный период практика выделения особых территорий для беспошлинного ввоза иностранных товаров получила дальнейшее развитие. Кроме того, в связи с процессом интернационализации производства такие территории стали использоваться уже не только в торговых, но и в производственных целях для стимулирования создания с помощью иностранных капиталовложений и технологий промышленных предприятий, продукция которых затем реализуется преимущественно за рубежом. Экономическая выгода от указанных беспошлинных территорий для обеих сторон существенно увеличилась.

В связи с расширением функций беспошлинных таможенных территорий они получили различные наименования: свободные зоны, свободные внешнеторговые зоны, свободные промышленные зоны, свободные таможенные территории, зоны производства для экспорта, особые экономические зоны и т.п. Под разными названиями, но со сходными функциями в мире насчитывается свыше 500 таких территорий, включая традиционные свободные гавани. Наибольшее их число сосредоточено в развитых капиталистических странах. Вместе с тем в последние два десятилетия эти территории образуются в большом количестве в развивающихся государствах с целью осуществления производственных операций.

* Так, например, Европейский союз представляет собой таможенный союз, поэтому единая торговая политика здесь – реальная необходимость. В зоне свободной торговли типа ЕАСТ торговая политика остается делом каждой страны.

4.2. Свободные зоны в развитых странах

По оценке западных экспертов, к середине 90-х г. в развитых странах было зарегистрировано, 235 действующих свободных зон. Хотя такие зоны существуют практически во всех странах, наибольшее распространение они получили в США.

Создание американских **свободных внешнеторговых зон** (ВТЗ) предусмотрено специальным законом 1934 г. Целью этого закона было поощрение торговли, ускорение операций, сокращение торговых издержек. Первоначально ВТЗ использовались в основном как транзитные или консигнационные склады для хранения, переупаковки или незначительной обработки иностранных товаров, предназначенных для реэкспорта. Первые из них были созданы в Нью-Орлеане, Лос-Анджелесе, Сизтле, Сан-Франциско, Сан-Антонио.

В 1952 г. было позволено создавать субзоны (т.е. индивидуальные зоны для конкретных фирм), деятельность которых носит специализированный характер. Субзоны могут быть образованы только для фирм, имеющих разрешение на операции в обычных зонах.

Решение о создании зон и субзон принимает Совет по внешнеторговым зонам – межведомственный орган, председателем которого является министр торговли США. В состав Совета входят также министр финансов и министр армии. Деятельностью руководит исполнительный секретарь, ежегодно представляющий Конгрессу доклады о проводимой работе.

Законом установлено, что при каждом официальном порте прибытия может быть создана по крайней мере одна ВТЗ. Решение о ее создании принимается по заявкам компаний после публичных слушаний, причем иногда возникают споры преимущественно по поводу предоставления права на образование субзон – из-за протестов местных предпринимателей и профсоюзных организаций, опасаящихся усиления иностранной конкуренции.

Любая фирма может обратиться к властям США с просьбой о предоставлении “привилегированного статуса” в пределах зоны для иностранного товара, еще не подвергшегося обработке или изменению, но требующего его тарифной переклассификации. В соответствии с ним таможенные власти заранее оценивают и классифицируют товар, с тем чтобы определить размеры налогов и пошлин, взимаемых с него в случае его ввоза на таможенную территорию США (т.е. оценка и классификация товара производятся в момент ввоза на территорию ВТЗ, а не на таможенную территорию США). При фактической поставке импортер платит эту заранее определенную сумму, даже если товар подвергается обработке или изменению в пределах зоны. Товар, который не имеет такого статуса, оценивается в момент ввоза на таможенную территорию США. Это дает преимущества для тех, кто пользуется ВТЗ.

Кроме того, использование ВТЗ дает возможность улучшать организацию коммерческой работы как импортерами, так и экспортерами, а также в некоторой степени экономить на накладных расходах. Так, покупатель до совершения сделки может провести осмотр товара, получить необходимые образцы, провести испытания, а продавец – изменить или перемаркировать товар, с тем чтобы удовлетворить федеральным или местным требованиям либо избежать уплаты штрафа за неправильную маркировку. Поврежденные изделия могут быть своевременно отремонтированы.

Существенное значение ВТЗ заключается также в отсрочке платежа таможенных пошлин на иностранные товары до тех пор, пока они не поступят на рынок США. В случае их реэкспорта таможенные пошлины не выплачиваются.

Удобно пользоваться ВТЗ экспортерам товаров, на ввоз которых в США установлены квоты. Так, количество товаров, ввезенных в превышение

установленных квот, может быть оставлено в зоне до начала действия квоты следующего периода. Товары, лимитируемые квотами, могут после поставки в зоны быть использованы для изготовления различных изделий, ввоз которых не ограничивается.

Наконец следует отметить, что ВТЗ дают США возможность дополнительно привлекать иностранный капитал и расширять занятость в стране.

ВТЗ размещаются на всей территории США, причем наибольшее их число сосредоточено в промышленных штатах.

По решению Министерства финансов облагаемой стоимостью таких готовых изделий считается стоимость составляющих их компонентов, а не стоимость, добавленная обработкой, что фактически снижает размер пошлины. Кроме того, поскольку закон 1934 г. (ст. 3) позволяет импортеру самому выбирать – платить ли пошлины с компонентов и сырья или же со стоимости произведенных из них готовых изделий, он может сократить их, производя или собирая из компонентов, подлежащих обложению высокими пошлинами, товар, облагаемый более низкой пошлиной. Обычно это ему удается, когда речь идет о производстве наукоемких товаров высокой технологической сложности. По данным американских экономистов, в настоящее время большое развитие в ВТЗ получает производство именно подобного рода продукции.

Общая стоимость товаров, прошедших через зоны, достигла в 1993 г. 38 млрд. долл. В ВТЗ США работали 70 тыс. человек, а общее число компаний, пользующихся их услугами, составило 2100.

В странах Западной Европы в настоящее время действует примерно 90 свободных зон. Наиболее широкое распространение они получили в Швейцарии (26), Испании (22), Италии (11), во Франции (10), в Финляндии (7) и ФРГ (6).

В Канаде существует 3 свободные зоны, в Японии и Австралии – по 1.

Первая в Японии зона свободной торговли организована на острове Окинава. Она расположена в районе международного аэропорта г. Наха. Компаниям, создающим в ней предприятия, разрешено откладывать выполнение таможенных формальностей (в том числе уплату таможенных пошлин с импортируемых материалов и готовых изделий) до реализации их на внутреннем рынке страны при благоприятной конъюнктуре. Кроме того, компании освобождаются от уплаты налога на добавленную стоимость. Функционирование зоны свободной торговли, как считают японские специалисты, будет способствовать индустриализации острова.

4.3. Свободные промышленные зоны в развивающихся государствах

Свободные промышленные зоны (СПЗ) в развивающихся странах представляют собой территории, в пределах которых действует особый режим, разрешающий создаваемым на этих территориях промышленным предприятиям осуществлять беспошлинный ввоз машин, оборудования, материалов, сырья и полуфабрикатов для производства товаров на экспорт.

Установление такого режима регулируется соответствующими законодательными положениями, устанавливающими льготный таможенный и фискальный порядок функционирования в рамках СПЗ промышленных предприятий. Если продукция, произведенная в СПЗ, поступает на внутренний рынок, она облагается таможенными пошлинами и всеми налогами и сборами, которые обычно взимаются при импорте таких товаров из-за границы.

Во второй половине 80-х гг. в развивающихся странах и территориях действовало свыше 140 СПЗ, в том числе в Латинской Америке – 73, странах Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока – 24, Африке – 22, странах Ближнего и Среднего Востока – 17.

Большинство СПЗ создается на базе свободных зон, расположенных около крупных торговых портов, аэропортов и обеспечивающих удобства доставки и отгрузки, где действовал режим неограниченного беспошлинного ввоза и вывоза товаров, их свободной перегрузки, складирования (без налогообложения в течение определенного времени), переупаковки, расфасовки. Со временем в этих зонах стали создаваться промышленные предприятия, основная деятельность которых заключалась в производстве товаров на экспорт. Эти предприятия, первоначально осуществляя обработку или доработку ввозимых полуфабрикатов, в дальнейшем стали производить экспортные товары, используя при этом местное сырье, импортное оборудование и технологию.

Создание СПЗ в развивающихся странах вызвано комплексом экономических причин: необходимостью стимулирования развития промышленного производства на экспорт, привлечения в страну иностранного капитала и передовой технологии, приобретения и совершенствования навыков управления производством; потребностью в создании новых рабочих мест и содействии социально-экономическому развитию отсталых регионов. В ряде стран число работающих в таких зонах в начале 90-х гг. превышало 20% рабочих и служащих всей обрабатывающей промышленности. При этом развивающиеся страны преследовали также и такие цели, как рост валютных поступлений, более рациональное использование местного сырья и повышение степени его обработки, установление связей между отраслями промышленности СПЗ и внутренним производством.

Инвесторы в СПЗ пользуются финансовыми льготами: полностью или частично освобождаются от уплаты подоходного налога (сроком до 20 лет), налога на прибыль и недвижимость, а также других прямых и косвенных налогов на длительные сроки. Беспошлинный импорт носит неограниченный во времени характер. Кроме того, иностранные инвесторы освобождаются от валютного контроля и предоставления гарантий, касающихся возврата вложенного капитала, а также получают право неограниченного перевода прибылей и согласованных лицензионных платежей. Наконец, они могут использовать ресурсы местных денежных рынков либо капиталы государственных или частных банковских учреждений. Дополнительными льготами являются более низкие цены за электро- и водоснабжение, аренду земли и приобретение стандартных заводских построек.

Основной отличительной чертой функционирования СПЗ является упрощение в административном порядке беспошлинного ввоза. Другие льготы, предоставляемые инвесторам в пределах СПЗ, в большинстве случаев аналогичны преимуществам, предоставляемым экспортным отраслям промышленности и за пределами зон, хотя освобождение от налогов предприятий в СПЗ действует в течение более длительного срока.

Благодаря привилегированному таможенному и налоговому режимам, наличию дешевой рабочей силы, СПЗ развивающихся стран стали центрами притяжения ТНК, которые размещают в них филиалы и дочерние предприятия обрабатывающей промышленности.

В СПЗ преобладают производства, не являющиеся энерго-, материало- и капиталоемкими. В этих зонах выпускаются преимущественно электронные и электротехнические изделия, детали автомобилей (поршневые кольца, прокладки для цилиндров, аккумуляторы, пружины и др.), несложное транспортное и конторское оборудование, оптика, часы, пластмассы, одежда, обувь, изделия из кожи, спортивные товары, мебель, бижутерия.

Распространенными видами промышленной деятельности в СПЗ являются операции по сборке и монтажу электронных компонентов для телевизоров, магнитофонов, радиоприемников, бытовых электроприборов,

пошиву готовой одежды и обуви из импортных полуфабрикатов.

Для осуществления этих операций предприятия развитых капиталистических стран направляют своим дочерним предприятиям в СПЗ сырье и компоненты. Смонтированная или обработанная в СПЗ продукция экспортируется затем поставщику сырья или компонентов в развитых странах или в отдельных случаях – в третьи страны для дальнейшей сборки, повышения степени обработки или продажи.

Масштабы производства в СПЗ в значительной степени зависят от спроса мирового рынка. Поэтому ТНК, действующие в СПЗ, широко используют внутрифирменные заграничные операции. Когда производство в зонах осуществляется совместными национальными предприятиями, они попадают в зависимость от сбытовой сети ТНК.

Большинство развитых стран не облагает импортными пошлинами долю реимпортированного сырья и полуфабрикатов, заключенных в конечном продукте. Это во многом определяет географическую направленность сбыта продукции, производимой в СПЗ. Так, товары, создаваемые в СПЗ латиноамериканских стран, ориентируются в основном на рынок США. Согласно действующим в этой стране нормам регулирования импорта, товары, вывезенные для сборки или обработки за границу, при ввозе их обратно облагаются пониженными ставками пошлин.

ТЕМА 5. МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЕ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ

В международных торговых отношениях еще с XIX в. существует практика объединения в той или иной форме таможенных территорий двух или ряда государств, несмотря на их различия в масштабах и уровне экономического развития. Наибольшее распространение получили два вида таких объединений: **таможенные союзы** и **зоны свободной торговли**. В Западной Европе в послевоенные годы функционируют оба вида крупных таможенно-тарифных объединений.

5.1. Таможенные союзы

Таможенный союз – это соглашение двух или нескольких государств об упразднении между ними таможенных границ. Территория государств, входящих в таможенный союз, представляет единую таможенную территорию с ЕТТ. Одним из первых послевоенных таможенных союзов является Бенилюкс – союз Бельгии, Нидерландов и Люксембурга, созданный в 1948 г.

Важнейшим современным объединением такого рода считается таможенная уния, образованная первоначально шестью западноевропейскими странами-участницами ЕС (ФРГ Франция, Италия, Бенилюкс). В соответствии со ст. 9 Римского договора об учреждении сообщества (1957) «основой сообщества является таможенный союз, который распространяется на весь товарообмен и который предполагает отмену между государствами-членами импортных и экспортных таможенных пошлин и любых равнозначных по последствиям сборов, а также установление единого таможенного тарифа в их отношениях с третьими странами».

Руководящие круги данной унии считали что создание таможенного союза укрепляет сообщество, создает прочную основу для дальнейшего развития интеграции, а в плане внешних связей организационно выделяет этот торговый блок в системе международных экономических отношений, наделяет сообщество эффективным инструментом для преодоления торговых барьеров его конкурентов.

Таможенный союз создавался в двух направлениях:

1) постепенное снижение и затем полная ликвидация во взаимной торговле стран-участниц импортных и экспортных таможенных пошлин, равнозначных по сборам (и количественным ограничениям) для создания тем самым условий “свободного движения товаров”. Таможенные пошлины после постепенного их снижения в 1959-1968 гг. были в основном упразднены с 1 июля 1968 г.

2) замена национальных тарифов стран-участниц ЕТТ, ограждающих территорию всего сообщества в торговле с третьими странами. Пошлины ЕТТ устанавливались в соответствии со ст. 19 Римского договора, как правило, на уровне среднеарифметических пошлин, применявшихся на 1 января 1957 г. ФРГ, Францией, Италией и странами Бенилюкса (последние еще до создания ЕС представляли собой единую таможенную территорию). Однако в ряде случаев в целях усиления протекционистского эффекта участники “Общего рынка” отошли от этого принципа и существенно завысили (против среднеарифметической) ставки пошлин ЕТТ. Например, не были учтены временные снижения пошлин, проведенные ранее Италией, ФРГ и Францией и действовавшие во время выработки ЕТТ. Кроме того, приложение к Римскому договору содержит списки товаров, для которых участники ЕС “по взаимному согласию” установили ставки ЕТТ, превышающие среднеарифметический уровень (список А, где перечислены товары, для которых были установлены более высокие пошлины французского тарифа, а также списки Е и F). Такие исключения шли вразрез с правилами ГАТТ.

Сближение национальных импортных пошлин с пошлинами ЕТТ означало в целом понижение пошлин для Франции и Италии – стран с высоким таможенным обложением и повышение пошлин для ФРГ и стран Бенилюкса, применявших более низкие тарифы. Следует отметить, что применение среднеарифметических пошлин искажает действительное положение, поскольку при этом не учитываются фактические размеры импорта того или иного товара: повышение таможенных пошлин произошло как раз в тех странах, на долю которых приходилась основная часть импорта в ЕС. В полном объеме ЕТТ “Общего рынка” начал применяться с 1 июля 1968 г. одновременно с упразднением пошлин внутри группировки и является юридически обязательным для всех участников сообщества, в том числе для стран, вступивших в него в 70-80-е гг. (Великобритания, Дания, Ирландия, Греция, Испания, Португалия). Пошлины на товары, относящиеся к номенклатуре ЕОУС, были в основном унифицированы, но сохраняют национальный характер. Они включены в ЕТТ в справочном порядке.

В связи с формированием таможенного союза существенно расширилась компетенция органов Европейских сообществ (ЕС) в вопросах таможенно-тарифной политики. С 1968 г. любое решение по таможенно-тарифным вопросам, даже если оно касается интересов только одной из стран-участниц, может быть принято лишь органами сообщества. В соответствии со ст. 28 Римского договора всякие изменения пошлин ЕТТ или временное прекращение их действия производятся решением совета по предложению комиссии.

Компетенция в области тарифных переговоров с третьими странами также полностью перешла к органам сообщества, которые в виде ЕТТ получили мощный инструмент торговой политики. На основе положений Римского договора комиссия представляет совету рекомендации относительно таких переговоров и проводит их с разрешения совета и на основе его директив.

Таким образом, обе формы изменения ЕТТ, предусмотренные Римским договором, – автономная (осуществляемая в одностороннем порядке) и договорная (являющаяся результатом переговоров с третьими странами) входят в компетенцию органов ЕС и не могут осуществляться отдельными странами-

участницами.

Важная особенность таможенного союза в рамках ЕС состоит в том, что принцип “свободного движения товаров” применяется не только к товарам, происходящим из сообщества, но и к товарам из третьих стран, в отношении которых при ввозе в одну из стран-участниц ЕС были выполнены необходимые таможенные формальности, включая взимание пошлин и сборов. В этом случае товары, происходящие из третьих стран, находятся в “свободном обращении” внутри сообщества.

Наконец, еще одной особенностью этого таможенного союза является разработка и введение в действие единых норм и правил, заменяющих национальное таможенное законодательство (таможенная оценка товаров, правила происхождения, особые режимы ввоза и вывоза товаров, франчайзинг и т.п.). Без таких правил практически невозможно обеспечить единообразное применение ЕТТ всеми странами-участницами “Общего рынка”.

Товарная номенклатура ЕТТ базировалась на подписанной в 1950 г. Конвенции о номенклатуре для классификации товаров в таможенных тарифах (Брюссельская таможенная номенклатура), разработанной Советом по таможенному сотрудничеству. Она содержала 1010 тарифных позиций и около 3 тыс. наименований товаров. С 1988 г. начался переход стран-членов ЕС, как и большинства других государств, применявших Брюссельскую таможенную номенклатуру, к использованию Гармонизированной системы описания и кодирования товаров.

подавляющая часть пошлин ЕТТ на промышленные товары – адвалорные, лишь в небольшом числе случаев применяются специфические или кумулятивные пошлины. При импорте сельскохозяйственных товаров, включенных в сферу действия единой аграрной политики ЕС, взимается либо скользящий компенсационный сбор (в принципе он составляет разницу между мировыми и внутренними ценами ЕС на эти товары), либо таможенная пошлина в сочетании с таким сбором.

ЕТТ содержит две колонки таможенных пошлин – автономные и договорные (конвенциональные). Автономные пошлины отражают первоначальный уровень, согласованный участниками ЕС при формировании ЕТТ. Размеры ставок таможенных пошлин на конкретные товары в нем были установлены в зависимости от степени обработки сырья. Если сырье, которое не производится или которого не хватает в странах ЕС, ввозится беспошлинно или с небольшим обложением, то пошлины на полуфабрикаты и тем более готовые изделия заметно возрастают. Так, первоначальные пошлины ЕТТ были следующими (%): хлопок-сырец – 0, хлопчатобумажная пряжа – 10, хлопчатобумажные ткани – 17-19; необработанные шкуры и кожи – 0, выделанная кожа – 7, обувь кожаная – 16 и т.д.

Создание таможенного союза в 60-е гг. стимулировало рост взаимной торговли стран-учредителей ЕС тем более, что этот процесс совпал с периодом высокой хозяйственной конъюнктуры. В дальнейшем темпы взаимных обменов между членами расширившегося “Общего рынка” несколько ослабли, что связано не только с кризисными явлениями в капиталистической экономике, но и резким скачком цен на энергоносители и изменениями курса доллара. Все это не дает возможности составить непрерывный статистический ряд на длительный период. Несомненно, однако, что эффект интеграции проявился в расширении взаимной торговли в рамках ЕС; об этом свидетельствует ее высокий удельный вес.

Доля взаимной торговли стран-членов в общем экспорте и импорте ЕС

| | Экспорт | Импорт |
|--------------------|---------|--------|
| 1970 г. (10 стран) | 51,2 | 49,2 |
| 1980 г. (10 стран) | 53,6 | 48,0 |
| 1985 г. (12 стран) | 54,9 | 53,4 |
| 1995 г. (13 стран) | 58,2 | 58,8 |

Источник: "Eurostat. External Trade. Monthly Statistics", 1987.

Довольно высокий исходный уровень ЕТТ активно использовался группировкой для решения одной из стратегических задач внешне-экономической политики – борьбы с протекционизмом других капиталистических государств в целях обеспечения экспансии стран-участниц на внешних рынках. Договорные пошлины возникли прежде всего как следствие тарифных уступок со стороны ЕС, сделанных на взаимной основе в ходе нескольких циклов многосторонних переговоров в рамках ГАТТ.

На практике договорные пошлины ЕТТ распространяются не только на всех членов ГАТТ, но и на прочие третьи страны, в том числе социалистические, до тех пор пока органы сообщества не примут иного решения. Автономная же колонка применяется лишь по тем товарным позициям, по которым ЕС не проводило переговоров в рамках ГАТТ (например, по большинству сельскохозяйственных товаров), либо когда уровень договорных пошлин оказывается выше, чем автономных (в результате одностороннего снижения или даже отмены пошлины органами ЕС).

Впервые в полную силу страны ЕС использовали ЕТТ для ослабления протекционистских барьеров, ограждающих рынки третьих стран (прежде всего США), в ходе переговоров "Кеннеди-раунд", проходивших в 1964-1967 гг. Соглашившись на снижение ставок ЕТТ в среднем на 38%, они добились сокращения пошлин на экспортируемые ими товары в следующих размерах (%): в США – на 43, Великобританию – на 34, Швецию – на 36, Норвегию – на 42, Швейцарию – на 32. Снижение пошлин осуществлялось в пять этапов к началу 1972 г. Следующий тур многосторонних переговоров в рамках ГАТТ ("Токио-раунд") был завершен в 1979 г. Результатом было проведенное в 1980-1987 гг. новое значительное снижение таможенных барьеров почти 50 капиталистических стран, включая и ЕТТ "Общего рынка". Среднеарифметический уровень обложения промышленных товаров в трех торговых центрах капиталистического мира стал примерно одинаковым. Средневзвешенный уровень таможенного обложения в ЕС оказался выше, чем в США и особенно в Японии (соответственно 4,6, 4,3 и 2,7%).

Уровень таможенного обложения готовых изделий в ЕС до и после реализации договорностей "Токио-раунд" (% от стоимости)

| | Средне- арифметический | | Средне- взвешенный | |
|--|---------------------------|---------|-----------------------|---------|
| | 1987 г. | 1979 г. | 1987 г. | 1979 г. |
| Химические продукты | 10,7 | 7,0 | 8,5 | 5,6 |
| Машины, транспортное оборудование, инструменты | 7,6 | 5,1 | 8,5 | 5,9 |
| Неэлектрические машины | 6,2 | 4,1 | 6,7 | 3,8 |

Современный Гуманитарный Университет

| | | | | |
|--|------|-----|------|-----|
| Электрические машины и аппаратура | 8,4 | 5,5 | 10,8 | 8,3 |
| Транспортное оборудование | 8,6 | 6,5 | 7,8 | 6,0 |
| Профессиональные и научные инструменты и приборы, фотоаппаратура, оптика, часы | 9,4 | 5,6 | 10,8 | 7,0 |
| Прочие готовые изделия | | | | |
| Аппаратура для записи и воспроизведения звука и т.д. | 7,5 | 5,5 | 8,3 | 6,8 |
| Музыкальные инструменты | 8,0 | 5,4 | 9,1 | 5,7 |
| Игрушки | 10,3 | 6,1 | 12,2 | 6,7 |
| Канторское оборудование | 7,2 | 4,8 | 9,6 | 5,9 |

Источник: GATT, Com. TD/W

Современный относительно невысокий средний уровень ставок ЕТТ не означает, что условия доступа иностранных товаров в сообщество значительно облегчены. Во-первых, сам факт установления ЕТТ усиливает эффект действия таможенных пошлин*. Во-вторых, на многие товары, ввоз которых в ЕС создает конкуренцию местным производителям, сохранены довольно высокие пошлины, являющиеся в отдельных случаях труднопреодолимыми барьерами. Это относится к ряду текстильных изделий, обуви и другим товарам широкого потребления (в том числе продовольственным), некоторым химическим продуктам и пр.

Следует иметь в виду, что сообщество использовало тарифную дискриминацию третьих стран для достижения и других своих стратегических целей, прежде всего – для закрепления доминирующих позиций в Западной Европе после присоединения к ЕС Великобритании. Это достигалось, с одной стороны, вовлечением в таможенный союз новых членов (Греция, Испания, Португалия), а с другой – распространением влияния группировки на страны ЕАСТ путем создания зоны свободной торговли, которая в перспективе может превратиться в единый западноевропейский рынок.

Стратегия ЕС нацелена также на вовлечение в свою орбиту максимального числа развивающихся стран. Методы и средства, применяемые группировкой, весьма разнообразны, но предоставление тарифных преференций всегда играло важную роль. В настоящее время сообщество предоставляет режим беспошлинного ввоза 66 странам Африки, бассейнов Карибского моря и Тихого океана, с которыми в декабре 1984 г. была подписана III Ломейская конвенция о торгово-экономических отношениях. Преференциальный режим на невзаимной основе предусмотрен соглашениями ЕС со странами Средиземноморья – Алжиром, Тунисом, Марокко, Египтом, Иорданией, Сирией, Ливаном. Торговые преференции на взаимной основе предоставлены Израилю. Кроме того, сообщество в одностороннем порядке распространило на прочие развивающиеся страны (свыше 100) и территории систему общих преференций.

Таким образом, в связи с созданием обширных зон преференциальной торговли ЕТТ применяется в полном объеме фактически только в торговле с ограниченным числом развитых капиталистических стран – США, Японией, Канадой, Австралией, Новой Зеландией.

Однако развитые капиталистические страны, особенно США и Япония, активно используют для проникновения на рынки западноевропейских стран каналы ТНК, которые внедряются внутри таможенной территории сообщества. Это, безусловно, ослабляет роль ЕТТ как средства сдерживания торговой

* Пошлины сохраняются лишь в торговле с новыми членами ЕС – Испанией и Португалией (в течение установленного для них переходного периода).

экспансии указанных стран.

Формально глобальный тарифный контингент открывается для всех третьих стран, однако на деле он зачастую устанавливается строго избирательно для одной или нескольких стран. Это достигается либо путем разработки детальной спецификации, либо количественными ограничениями ввоза из прочих сыгран.

Таким образом, можно констатировать, что ЕТТ активно используется странами-участницами сообщества для проведения в отношении разных групп стран дифференцированной политики, являющейся составным элементом внешнеэкономической стратегии ЕЭС.

5.2. Зоны свободной торговли

Зона свободной торговли – это территория, в рамках которой отменены таможенные пошлины и количественные ограничения во взаимной торговле стран, образующих эту зону. В отличие от таможенного союза создание зоны свободной торговли не требует установления ЕТТ в отношении третьих стран и проведения странами-участницами зоны единой торговой политики. Они создаются на договорной основе путем заключения двусторонних или многосторонних соглашений, которыми может быть охвачен весь товарооборот стран, образующих зону, или его часть – промышленные товары, отдельные виды готовой продукции (например, изделия определенной отрасли промышленности).

Создание зон свободной торговли наиболее типично для торговых отношений развитых капиталистических стран. Однако в последнее время они входят в торговую практику и развивающихся государств, в частности латиноамериканских.

Характерным примером функционирования зоны свободной торговли на многосторонней основе является Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), созданная в 1960 г. на основе Стокгольмской конвенции, которую подписали семь стран: Великобритания, Австрия, Дания, Норвегия, Португалия, Швеция, Швейцария. В 1970 г. участником ЕАСТ стала Исландия. В декабре 1972 г. в связи с присоединением к ЕС из ассоциации вышли Великобритания и Дания, в 1985 г. – Португалия. С 1986 г. полноправным участником ЕАСТ стала Финляндия, являвшаяся с 1961 г по 1985 г. ассоциированным членом этой организации.

Формирование зоны свободной торговли в рамках ЕАСТ осуществлялось поэтапно путем постепенной отмены пошлин и количественных ограничений во взаимной торговле стран-участниц. Оно было завершено к началу 1967 г. (в отношении стран ЕАСТ с Финляндией – к 1968 г., с Исландией – к 1980 г.). Участники ЕАСТ сохраняют свои национальные тарифы (средний уровень таможенного обложения промышленных товаров государств, входящих в ассоциацию, невысок – 3% против 4,2% у ЕС) и самостоятельность в проведении торгово-политических мероприятий.

Режим зоны свободной торговли в рамках ЕАСТ распространяется только на промышленные товары. Регулирование торговли продукцией сельского хозяйства и рыболовства в соответствии со Стокгольмской конвенцией решается путем заключения двусторонних соглашений. При этом таможенные уступки, предоставляемые в рамках двусторонних договоренностей между членами ЕАСТ, распространяются и на других участников этой организации.

Беспошлинная торговля внутри ЕАСТ обеспечивается за счет строгого контроля за происхождением товаров. В соответствии с правилами от таможенного обложения во взаимной торговле освобождаются товары, полностью произведенные в странах зоны из добываемого в них сырья или

произведенные в ЕАСТ с применением материалов и компонентов, ввезенных из третьих стран при условии, что они подверглись в одной из стран ассоциации существенной переработке или стоимость импортированных материалов и компонентов не превышает 50% экспортной стоимости готового изделия. В торговле стран ЕАСТ практикуется в основном последнее условие.

Контроль на границах стран ЕАСТ осуществляется в соответствии с национальным таможенным законодательством, различающимся в отдельных странах, хотя и основывающимся на международных конвенциях.

В целях обеспечения режима зоны свободной торговли страны ЕАСТ обязались устранить из своего национального законодательства наиболее явные элементы дискриминации в отношении партнеров и не предпринимать действий, которые могли бы нанести ущерб другим участникам и лишить их выгод от отсутствия пошлин и количественных ограничений во взаимной торговле. В этой связи при импорте товаров из стран ЕАСТ запрещается применять к ним более высокие ставки налогов, чем к соответствующим национальным товарам, а при экспорте в государства ассоциации предоставлять помощь экспортерам в форме прямых субсидий, возврата прямых налогов, льготных условий кредита и др. Государственные закупочные организации обязаны руководствоваться только коммерческими соображениями и не делать различия между равноценными национальными товарами и товарами других участников ЕАСТ.

В соответствии со Стокгольмской конвенцией страны ЕАСТ проводят взаимные консультации по основным аспектам экономической политики, а также следят за тем, чтобы их торгово-политические мероприятия не отражались негативно на функционировании зоны свободной торговли.

В настоящее время большое значение в группировке придается также решению вопросов, связанных с ликвидацией нетарифных барьеров, мешающих развитию взаимного товарообмена стран-членов. В новой рабочей программе ассоциации, принятой в 1984 г., в качестве первоочередных определены такие меры, как упрощение пограничных и таможенных формальностей, унификация торговой документации, сертификатов качества, технических норм и стандартов.

Кроме того, предполагается поднять на более высокий уровень координацию внешнеэкономической политики участников ассоциации, в том числе усилить консультации по вопросам торговой политики, участия в ГАТТ и ОЭСР.

Отмена таможенных пошлин и количественных ограничений в рамках ЕАСТ привела к активизации внутризональной торговли. Наиболее быстрыми темпами она развивалась в период формирования зоны (1960-1968) и более динамично, чем торговля стран ЕАСТ в целом. В 1982-1995 гг. среднегодовые темпы роста взаимного экспорта участников ассоциации несколько снизились и составляли 8,1%, взаимного импорта – 7,8% (аналогичные показатели торговли стран ЕАСТ в целом в тот же период равнялись 11,6 и 10,5%).

Удельный вес внутризональной торговли стран-участниц ЕАСТ в 1995. составил 13,6% (экспорт) и 12,4% (импорт). Для отдельных членов группировки эта доля значительно выше: 25,4% импорта Норвегии поступает из стран-партнеров по ЕАСТ, для Исландии этот показатель составляет 21,2%, Швеции – 18%.

К числу **многосторонних зон свободной торговли** относится и западноевропейская зона свободной торговли промышленными товарами, образованная на основе соответствующих договоренностей между странами ЕАСТ и ЕС, достигнутых в 1972-1973 гг. С 1 января 1973 г. указанные государства отменили количественные ограничения, а с 1 июля 1977 г. – таможенные пошлины во взаимной торговле промышленными изделиями. Сельскохозяйственные продукты исключены из сферы действия указанных

Современный Гуманитарный Университет

соглашений, хотя ряду стран ЕАСТ удалось договориться с ЕС о незначительных взаимных уступках в этой области.

В настоящее время эта зона объединяет 18 государств-членов обеих группировок; на ее долю приходится более 40% капиталистического товарооборота. С середины 80-х гг. на ее основе начался процесс создания единого западноевропейского рынка промышленных товаров. Стороны активно сотрудничают по таким направлениям, как устранение технических препятствий во взаимной торговле, унификация технических норм и стандартов, упрощение пограничных формальностей и пр. С 1 января 1988 г. страны ЕАСТ и ЕС одновременно начали применять во взаимной торговле единый административный документ, значительно упрощающий документооборот, обслуживающий их торговые отношения.

Зоны свободной торговли на двусторонней основе действуют в отношениях ЕС и Израиля (по промышленным товарам), США и Израиля, США и Канады.

Зона свободной торговли промышленными товарами между ЕС и Израилем создана в соответствии с соглашением, заключенным между сторонами в 1975 г. С 1 июля 1977 г. сообщество отменило пошлины и количественные ограничения на ввоз израильских промышленных товаров (исключая нефтепродукты, текстильные изделия и некоторые химические товары, беспошлинный ввоз которых в страны сообщества ограничивается контингентами). Начиная с 1980 г., Израиль со своей стороны поэтапно осуществляет либерализацию импорта промышленной продукции стран ЕС.

По соглашению о создании зоны свободной торговли между США и Израилем (1985 г.) стороны обязались поэтапно с 1 января 1995 г. устранить таможенное обложение товаров во взаимной торговле. Кроме того, предусматриваются облегченный порядок лицензирования импорта американских товаров в Израиль, отказ последнего от субсидирования экспорта, взаимное расширение сторонами доступа к сфере государственных закупок, а также некоторая либерализация торговли услугами.

Соглашение подобного типа было заключено в 1988 г. между США и Канадой. Помимо устранения в течение 10 лет таможенных пошлин во взаимной торговле (в том числе на энергоносители и сельскохозяйственную продукцию), США обязались устранить различные импортные ограничения, действующие в отношении канадских товаров, и предоставить Канаде доступ к разработке нефтяных месторождений на Аляске. В соглашении нашли отражение и такие вопросы, как порядок инвестирования, налогообложение, вопросы субсидирования национальных отраслей промышленности и др. Данному соглашению предшествовала достигнутая в 1965 г. между этими двумя североамериканскими государствами договоренность о зоне беспошлинной торговли продукцией автомобильной промышленности, которая составляет около 30% взаимного товарооборота. США отменили пошлины на ввоз всех новых автомобилей и деталей из Канады, тогда как последняя ликвидировала пошлины на автомобили и детали, импортируемые чисто канадскими предприятиями.

5.3. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)

Важную роль и регулирование международной торговли, в устранении препятствий для ее развития, ее либерализации играют международные экономические организации. Одна из основных организаций такого рода – Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). Договор о создании ГАТТ был подписан 23 странами в 1947 г. и вступил в силу в 1948 г.

ГАТТ – многостороннее международное соглашение, содержащее

Современный Гуманитарный Университет

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

Правовой механизм ГАТТ основывался на ряде принципов и норм.

Первым и главным является **принцип взаимности** торговых уступок, воплощенный в режиме наиболее благоприятствуемой нации (РНБ).

В соответствии с режимом страны, заключившие между собой договор, автоматически предоставляют друг другу любые льготы и привилегии, распространяемые на третьи страны. Привилегии и льготы касаются величины таможенной защиты, т.е. ставок таможенных пошлин. Под любым преимуществом, привилегией, льготой подразумевается операция с таможенными средствами защиты.

На практике РНБ характеризуется следующим: путем двусторонних консультаций и переговоров страны договариваются о предоставлении таможенных уступок в торговле товарами. Как только соответствующее соглашение по данному вопросу заключено, оно немедленно распространяется на все другие страны; теперь действия стран строятся по **принципу недискриминации**, в соответствии с которым любая страна, участвующая в ГАТТ, не может быть поставлена в худшие условия.

Сущность РНБ заключается в том, что ликвидация или снижение таможенных тарифов является благом для всех участвующих сторон даже в том случае, если это сокращение производится в одностороннем порядке. На практике же такому одностороннему сокращению противодействуют лоббирующие в правительстве группировки, заинтересованные в сохранении протекционистских пошлин. Как показывают исследования, это воздействие тем более значительно, чем более монополизирована защищаемая отрасль промышленности. Поэтому разработанный на основе неоклассических доктрин и декларированный в ГАТТ принцип взаимности торговых уступок претворяется в жизнь со значительными изъятиями.

Так, в ГАТТ закреплены официально допускаемые исключения из режима наибольшего благоприятствования. Важнейшие из них:

- разрешается продолжать использование преференций, существовавших на момент образования ГАТТ;
- из сферы действия РНБ исключаются уступки в области таможенной политики, предоставленные ПРИ образовании таможенного союза или в рамках соглашений о приграничной торговле;
- развивающиеся страны получают особые уступки в области внешней торговли в рамках общей системы преференций; особое место занимают таможенно-тарифные уступки наименее развитым странам.

Крупные страны в одностороннем порядке вводили определенные ограничения в сферу действия режима наибольшего благоприятствования. Особенно этим отличались США. *“Развязывающая” оговорка (escape clause)* давала американскому президенту право на ликвидацию льгот в тех случаях, когда возникали значительные сложности для национальной промышленности. Когда же удавалось связать увеличивающуюся долю иностранного товара в импорте с увеличением убытков национальной промышленности, правительство получало право на повышение пошлин и изъятие товара из режима наибольшего благоприятствования. В период “холодной войны” США не предоставляли торговых льгот социалистическим странам. США односторонне настаивали на применении принципа взаимности при снижении таможенных пошлин.

Если тарифы, хотя и с оговорками, допускаются в качестве средства регулирования внешней торговли, то количественные ограничения и квоты

отвергаются. Исключения составляют случаи обеспечения равновесия платежных балансов и национальной безопасности. Если какая-либо страна и прибегает к количественным ограничениям, то они должны использоваться в недискриминальной форме, т.е. в отношении всех стран-участниц, но не выборочно в отношении отдельных стран. Аналогичное запрещение ограничивает использование импортных квот.

Наконец, важным принципом ГАТТ является **неприемлемость односторонних действий**. Решения по защите национального рынка должны приниматься после многосторонних консультаций.

Следует заметить, что на практике страны-участницы неоднократно нарушали эти нормы, ставя национальные интересы выше международной договоренности. Это касалось практики применения США обусловленных уступок (условного режима наибольшего благоприятствования), использования западноевропейскими странами прямых государственных субсидий в области сельского хозяйства, введения количественных ограничений на экспорт в страны социалистического лагеря.

По взаимной договоренности стран, подписавших текст Соглашения, был создан организационный механизм (секретариат), предназначенный для реализации основных принципов ГАТТ в практике международной торговли. Секретариат ГАТТ разместился в Женеве (Швейцария). Деятельность этого органа осуществлялась в рамках конференций-сессий. Как правило, сессии начинались со встреч высокопоставленных чиновников, после которых проходили переговоры, получившие название раундов. Такие раунды состоялись в 1949, 1951, 1956, 1960-1991 гг. (табл. 8). Особо следует выделить длившийся с 1973 по 1979 г. Токийский раунд и Уругвайский раунд, продолжавшийся с 1986 по 1994 г. Два последних раунда отличались расширением круга обсуждаемых вопросов и включением вопросов о нетарифных барьерах.

Основное значение в деятельности ГАТТ имеет задача ликвидации или сокращения таможенных пошлин. В 1945-1947 гг. средняя величина таможенных пошлин в развитых странах составляла 40-60%, а по некоторым товарам (например, химическим) достигла 70-90%. Постоянная активная работа по снижению таможенных барьеров позволила сократить их величину до 5% к концу 80-х и 4% к середине 90-х гг.

Торговые барьеры ликвидировались динамично. На первых сессиях переговоры обычно ввелись между основными производителями и покупателями отдельных товаров, а впоследствии к достигнутым соглашениям присоединялись остальные государства. В последних двух раундах стороны перешли к переговорам по комплексным спискам, включавшим главные тарифные позиции.

Соглашение подготавливалось на базе специальных списков таким образом, что сумма недополученных от ликвидации пошлин средств какой-либо страны оказывалась равной сумме уменьшения платежей по пошлинам, сниженным на товары, экспортируемые данным государством.

Рекомендации Уругвайского раунда по сокращению таможенных барьеров оказались радикальными. На ряд товаров планируется вообще отменить пошлины. Это прежде всего те товары, по которым особенно высока конкурентоспособность США (строительное и медицинское оборудование, химикаты, фармацевтическая продукция, сельскохозяйственные товары, цемент, пиво, мебель). По тем товарам, где величина пошлины превышает 15%, уровень сокращения будет составлять 30%. США стремится расширить списки тех товаров, по которым пошлины будут отменены (включив в них алюминий, цветные металлы, автомобили, запчасти). Аналогичную позицию заняли Япония и новые индустриальные страны.

Современный Гуманитарный Университет

Таблица 8

Перечень торговых переговоров в рамках ГААТ (1947-1994 гг.)

| Место открытия и проведения переговоров | Годы | Основное содержание |
|---|----------------------------------|--|
| Женева (Швейцария) | 1947 | Снижение таможенных тарифов |
| Аиисеи (Франция) | 1949 | То же |
| Торки (Англия) | 1950 | - “ - |
| Женева | 1960-1961 (Диллон-раунд) | - “ - |
| Женева | 1964-1967 (Кеннеди-раунд) | Снижение тарифов, разработка антидемпингового кодекса |
| Токио (Япония) Работа проходила в Женеве | 1973-1979 (Токио-раунд) | Снижение тарифов, разработка кодексов, расширяющих и усиливающих компетенцию ГАТТ в области нетарифных барьеров |
| Пуанта-дель-Эсте (Уругвай), работа проходила в Женеве | 1986-1994 (Уругвайский раунд) | Снижение таможенных барьеров, совершенствование механизма ГАТТ, соглашение о создании Всемирной торговой организации. Разработка Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) |

Одновременно с уменьшением величины таможенных пошлин были достигнуты определенные успехи в унификации правил и условий их применения. Например, в качестве базы для расчета таможенной пошлины решено использовать цену накладной (фактуры) на товар. (Ранее США применяли внутренние цены, что приводило к завышению величины пошлин.) Решения, касающиеся других нетарифных барьеров, оформлялись в виде специальных кодексов и соглашений, подписываемых отдельно.

Субсидии и антидемпинговые (компенсационные) пошлины представляли собой один из наиболее сложных пунктов переговоров.

Было предложено ввести прямой запрет на использование прямых экспортных субсидий. Однако по настоянию стран ЕС, широко использующих прямое дотирование сельскохозяйственного экспорта, для этой группы товаров были сделаны значительные исключения.

Отношение стран-участниц к косвенным субсидиям заключалось в следующем. Производство зачастую субсидировалось не столько с целью расширения экспорта, сколько для поддержания занятости в экономически отсталых районах. Разработчики кодекса по практике субсидирования не смогли найти приемлемого обобщенного определения понятия “косвенные субсидии”. Тем не менее в кодексе признается тот факт, что они могут негативно воздействовать на экспорт. Кодекс допускает введение компенсационных пошлин только в том случае, если импорт субсидированных товаров приводит к значительным материальным потерям в национальной промышленности. Ранее в США компенсационные пошлины можно было вводить по отношению к любому импортному товару, субсидируемому за рубежом.

Величина компенсационных сборов не должна превышать суммы выявленных субсидий. Эти сборы выполняют не карательную функцию, скорее они призваны обеспечить нормальные условия конкуренции. Особо оговорено положение о развивающихся странах, которые имеют право применять экспортное субсидирование, хотя и в ограниченных масштабах. Решение о введении компенсационных пошлин должно приниматься на специальном заседании ГАТТ по результатам специальных экспертных исследований.

В “Кодексе по техническим барьерам в торговле”, принятом в ходе “Токио-раунда”, поставлена задача устранения дискриминационного воздействия стандартов и технических барьеров в торговле, маркировке, сертификации и испытании товаров. Использование технических норм не должно препятствовать развитию торговли и должно достигаться прежде всего за счет применения к иностранным товарам тех же требований, что и к национальным.

Страны-участницы берут на себя обязательство не применять особые стандарты по отношению к иностранным товарам, ориентировать по возможности результаты проводимых в стране испытаний на международные стандарты. Было предложено информировать другие государства о результатах изменений национальных стандартов и о готовящихся нововведениях.

Наиболее важным является соглашение об обмене информацией о предполагаемом введении новых стандартов, технических требований, систем сертификации.

В Соглашении о государственных заказах (Токио-раунд) при их размещении правительством предусматривается применение тех же норм по отношению к иностранным производителям, что и к национальным. Соглашение запрещает дискриминацию между поставщиками различных стран при размещении государственных заказов.

Новым моментом в деятельности ГАТТ стали переговоры по либерализации торговли услугами, начавшиеся на Уругвайском раунде. Значимость достижения соглашения по этой проблеме определялась тем, что в среднем на услуги приходится не менее 20% стоимости мировой торговли. В 1992 году, например, торговля услугами в США составила 118 млрд. экю, в странах ЕС – 70 млрд. и в Японии – 29 млрд. экю. Сюда входят такие услуги, как связь, программное обеспечение, ремонт и обслуживание ЭВМ, лизинг, юридическое, бытовое и финансовое обслуживание.

Что касается развитых стран, то среди них не было единства; отдельные государства пытались отстаивать те сферы, где их позиции были особенно сильны. Например, против либерализации транспортных услуг, за которую выступали многие европейские страны, были США и Франция, судовладельцы

которых находились под надежной защитой национального законодательства.

Стремлению США либерализовать рынок кинопродукции, используя мощь и влияние Голливуда, противостояла Франция, защищавшая специфику своего кинорынка.

Далеко не все вопросы были решены и внутри самих развитых стран. Так, в области финансов, банковского дела, страхования и т.д. продвижение вперед затруднялось децентрализацией в США законов относительно отдельных видов услуг в отдельных штатах.

Однако во время переговоров по услугам, где США и Япония выступали за максимальную либерализацию этой сферы, им противостояли развивающиеся государства, которые видели угрозу своим интересам со стороны мощных конкурентов.

Оценивая деятельность ГАТТ, можно определить ее как претворение в жизнь программы нахождения компромисса между сторонниками идеального и реального подходов к проблеме регулирования международных экономических отношений.

К числу результатов деятельности ГАТТ следует отнести тот факт, что международная торговля развивалась более высокими темпами по сравнению с ростом мирового производства. Если в 1950 г. доля международной торговли товарами и услугами составляла 11% мирового производства, то в конце 80-х-начале 90-х гг. она достигала 21%.

Этот успех сопровождался появлением ряда новых проблем, что было связано с ростом числа членов ГАТТ, расширением круга регулируемых вопросов. Увеличение членства ГАТТ затрудняло претворение в жизнь принципа взаимности уступок, поскольку становилось все труднее обеспечивать равенство получаемых льгот для более чем 90 участников. Малые страны, в том числе многие развивающиеся, неоднократно обвиняли ГАТТ в ориентации на удовлетворение интересов наиболее крупных государств, а также в том, что эта организация не обеспечивает решение наиболее важных для них проблем экспорта минерального сырья и сельскохозяйственной продукции,

Кроме того, трудности в деятельности ГАТТ возникли в связи с расширением круга рассматриваемых вопросов и прежде всего с включением в сферу регулирования нетарифных барьеров, которые начали оказывать возрастающее влияние на развитие международной торговли уже с середины 70-х гг.

Меры нетарифного протекционизма проконтролировать трудно, и поэтому до сих пор нет надежных и достоверных оценок их влияния на торговлю. Ориентировочные данные американских исследователей свидетельствуют о том, что доля импорта развитых стран, подпадающих под нетарифные ограничения, увеличилась до 20% в начале 90-х гг. По результатам ряда исследований, отмена нетарифных ограничений дала бы возможность увеличить мировой экспорт на 200 млрд. долл. в год.

Подход к нетарифному регулированию заключается в принципе "прозрачности", т.е. в замене, по возможности, зачастую "невидимых" нетарифных барьеров на импортные квоты с последующим "замораживанием" тарифных ставок. Решения ГАТТ по вопросам регулирования нетарифных барьеров на практике ориентируют не столько на их ликвидацию, сколько на координацию использования отдельными государствами этих барьеров.

В декабре 1993 года был заключен Итоговый документ 7-летнего периода переговоров в рамках Уругвайского раунда, включающий все их результаты и предусматривающий создание на базе ГАТТ Всемирной торговой организации (ВТО).

31 декабря 1995 г. ГАТТ прекратило свое существование, модифициро-

вавшись во Всемирную торговую организацию (ВТО). К началу 1996 г. в ГАТТ состояло около 130 стран. Членами-основателями ВТО стала 81 страна.

Высшим руководящим органом ВТО, как планируется, будет Конференция министров. Всемирная торговая организация будет контролировать решения всех предшествующих соглашений, заключенных под эгидой ГАТТ, в том числе соглашений, заключенных по результатам Уругвайского раунда. Членство в ВТО будет означать для каждого государства-участника автоматическое принятие на себя в полном объеме всего пакета уже заключенных договоренностей. В свою очередь ГАТТ, точнее его преемник ВТО, значительно расширяет сферу своей компетенции, превращаясь в важнейший международный орган, регулирующий развитие международных экономических связей.

Всемирная торговая организация помимо принципов ГАТТ включает в себя Соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам интеллектуальной собственности (ТРИПС). Новая организация будет также регулировать международный обмен услугами и интеллектуальной собственностью и контролировать защиту инвестиций. По оценкам, ее компетенция распространяется на товарооборот в 5 трлн. долл. Деятельность Всемирной торговой организации должна принести мировой экономике около 250 млрд. долл. дополнительного дохода ежегодно.

Генеральный директор Всемирной торговой организации Р. Руджеро призвал правительства стран-участниц ВТО содействовать развитию многосторонней торговой системы. Это, по его мнению, не менее важно, чем налаживание региональных систем. Предполагается, что создание глобальной зоны свободной торговли может быть достигнуто к 2020 г.

К концу 90-х гг. средневзвешенная ставка таможенных тарифов развитых стран должна снизиться примерно до 3%, при этом Уругвайский раунд приведет к росту объемов торговли "почти такому же, как в золотом веке" (т.е. в 50-70-е гг.).

5.4. ЮНКТАД

ЮНКТАД – Конференция ООН по торговле и развитию, орган ООН, созданный в 1964 г. В нее входят государства-члены ООН, а также члены ее специализированных учреждений. ЮНКТАД – одна из наиболее представительных и универсальных международных экономических организаций, в деятельности которой принимает участие 170 государств и международных организаций. В отличие от международных организаций, в сферу интересов которых входят региональные МЭО или определенные аспекты этих отношений (торговая политика, промышленное сотрудничество, мировые валютные проблемы, мировое судоходство и т.д.), объектом деятельности ЮНКТАД являются комплексное изучение и решение актуальных проблем – международных торгово-экономических и др. и связанных с ними вопросов развития в их взаимодействии с учетом интересов всех групп стран.

Основные задачи ЮНКТАД: содействие развитию международной торговли; обеспечение стабильного мира и равноправного, взаимовыгодного и всестороннего сотрудничества между странами с различным социальным строем; выработка рекомендаций, принципов, организационно-правовых условий и механизмов функционирования современных МЭО.

Деятельность ЮНКТАД охватывает широкий круг вопросов: международная торговля сырьем, готовыми изделиями и полуфабрикатами; условия "невидимой торговли" (фрахтование морского транспорта, страхование внешней торговли и др.); проблемы деятельности ТНК, передачи технологии, валютно-кредитных отношений и др. В последние годы значительное внимание

уделяется нарушениям в функционировании мировой торговой системы, особенно борьбе с т.н. “новым” протекционизмом, базирующемся на монопольном владении новыми технологическими процессами и на высоких требованиях к изделиям с точки зрения их технологичности, “чистоты” по отношению к окружающей среде, соответствия нормам стандартов, принятых, в частности, внутри интеграционных группировок, а также вопросам урегулирования чрезмерно высокой внешней задолженности развивающихся стран и т.п.

На I сессии ЮНКТАД (1964 г.) были выработаны принципы международных торговых отношений и торговой политики, которые воплотили в себе прогрессивные концепции современного межгосударственного торгово-экономического сотрудничества и в дальнейшем легли в основу разработанной в рамках ЮНКТАД Хартии экономических прав и обязанностей государств.

В рамках ЮНКТАД приняты важные решения, направленные на переработку МЭО и создание нового международного порядка. Была выдвинута и одобрена Интегрированная программа по сырью. Ее значение особенно велико для развивающихся стран, чье благосостояние и социально-экономическое развитие во многом зависят от стабильности доходов от экспорта и сырьевых товаров.

На сессиях ЮНКТАД рассматриваются такие острые проблемы современных МЭО, как ухудшение торгово-политической обстановки и кризисное состояние международной торговли сырьем, увеличение дефицитов торговых и платежных балансов многих стран, возрастание задолженности развивающихся стран и возможности ее урегулирования, усиление протекционизма в его традиционных и новых формах, сокращение дискриминации в отношении ряда стран в мирохозяйственных связях.

Высшие органы ЮНКТАД – сессия и Совет по торговле и развитию. Сессии проводятся не реже 1 раза в 4 года. Текущая деятельность осуществляется Секретариатом, возглавляемым генеральным секретарем. Штаб-квартира – в Женеве (Швейцария).

5.5. МТП

Международная торговая палата (МТП) представляет собой объединение национальных организаций деловых кругов большинства стран, заинтересованных в развитии международных экономических связей. МТП была создана в 1920 г. в Париже по инициативе предпринимателей США, Англии, Франции, Бельгии, Италии, стремившихся использовать Палату в целях более организованного и активного воздействия на правительства в своих интересах.

Согласно уставу МТП в нее могут входить коллективные члены – национальные, местные ил заграничные торговые палаты и другие объединения, занимающиеся коммерческой деятельностью, а также индивидуальные члены – фирмы, компании и отдельные лица, занимающиеся коммерческой деятельностью. МТП объединяет около 1500 коллективных и более 600 индивидуальных членов из 80 стран.

Члены МТП вправе создавать национальные комитеты МТП, которые имеют двойную задачу: во-первых, представлять рекомендации МТП правительствам и деловым кругам своих стран и, во-вторых, ставить вопросы, интересующие деловые круги, перед соответствующими органами МТП. Такие комитеты созданы в 40 странах, в том числе во всех промышленно развитых.

Высший орган МТП – Конгресс, обычно созываемый один раз в два года. Органами МТП также являются: Совет, из числа членов которого сроком на 2 года создается Исполнительный комитет, Генеральный секретариат с

Административной комиссией; национальные комитеты отдельных стран со своими бюро и комитетами; технические комиссии, комитеты и рабочие группы по вопросам торговли, производства, иностранных инвестиций, платежных балансов, транспорта, связи, международных ярмарок и выставок, правовых отношений и т.д. При МТП функционируют Международный коммерческий арбитражный суд и Бюро связи с ООН, которое поддерживает контакты с ЭКОСС, а также с региональными экономическими комиссиями и специализированными учреждениями: МБРР, МВФ, ФАО и др. В своей работе МТП кооперируется с правительственными и частными организациями. Штаб-квартира МТП находится в Париже, отделения имеются в Нью-Йорке, Женеве и Бангкоке. Доходы МТП складываются из взносов национальных комитетов, размер которых устанавливается дифференцировано.

Официальные цели МТП состоят, как указывается в ее Уставе, в том, чтобы, действуя во всех областях международного бизнеса, включая торговлю, промышленность, транспорт и финансы, способствовать улучшению условий экономических отношений между странами и расширению международных экономических проблем, а также установлению международных контактов и взаимопонимания деловых кругов и их организаций и тем содействовать миру и дружественными отношениями между народами. МТП официально выступает за отказ от дискриминации в международной торговле, расширение взаимовыгодных экономических связей между всеми странами мира.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

- 1. Составьте логическую схему базы знаний по теме юниты и словарь новых терминов с объяснением их значений**

2. Раскройте понятия тенденций внешнеэкономической политики

| Понятия | Определения |
|---------------|-------------|
| Протекционизм | |
| Либерализм | |

3. Найдите соответствие форм пошлин и их характеристики

| Форма пошлины | Характеристика пошлин |
|--------------------|---|
| Импортные пошлины | Налогообложение товаров с целью ограничения их вывоза из страны |
| Экспортные пошлины | Налогообложение товаров, пересекающих национальную территорию транзитом |
| Транзитные пошлины | Налогообложение ввозимых в страну товаров |

4. Охарактеризуйте две основные методики установления таможенных пошлин.

| Название пошлины | Характеристика |
|------------------|----------------|
| Специфическая | |
| Адвалорная | |

5. Найдите соответствие группы нетарифных барьеров и их воздействия на состояние торговли

| Группы барьеров | Способ воздействия |
|------------------|--|
| Экономические | Воздействуют непосредственно ограничения: 1) доступ импортных товаров за рубеж; 2) поставку отечественных товаров за границу |
| Административные | Действуют через механизм рынка, удорожая импортные и экспортные товары |

6. Классифицируйте перечисленные виды тарифных барьеров на экономические и административные: налоги и сборы, импортные депозиты, меры валютного регулирования, эмбарго, лицензирования и квотирования, добровольное ограничение экспорта, монопольный канал торговли, использования стандартов и технических норм в протекционных целях.

| Административные | Экономические |
|------------------|---------------|
| | |

7. Дайте характеристику постоянного и разового демпинга

| Вид демпинга | Условия и характеристика |
|--------------|--------------------------|
| Постоянный | |
| Разовый | |

8. Найдите соответствие форм объединения таможенных территорий их дифиниций

| Форма объединения | Определение |
|-------------------------|--|
| Таможенный союз | Территория в рамках которой отменены таможенные пошлины и количественные ограничения во взаимной торговли стран-участниц |
| Зона свободной торговли | Соглашение нескольких государств об упразднении между ними таможенных границ |

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ЮНИТА 2

ПРОТЕКЦИОНИЗМ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Редактор Е.М. Евдокимова
Оператор компьютерной верстки А.С. Поляков

Изд. лиц. ЛР № 071765 от 07.12.98 г.
Тираж

Сдано в печать
Заказ

Современный Гуманитарный Университет