ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**им. А. М. Горького**

**Экономический факультет**

**Кафедра мировой экономики**

**НЕТАРИФНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ.**

**Курсовая работа**

**студентки III курса**

**Научный руководитель:**

**к. э. н.,**

**доцент кафедры**

**мировой экономики,**

**Екатеринбург**

**2007**

ОГЛАВЛЕНИЕ:

Введение. 2

Глава 1. Теоретико-методологические аспекты применения нетарифных ограничений во внешней торговле. 4

1.1. Нетарифные ограничения как часть протекционистской политики: понятие и сущность. 5

1.2. Классификация нетарифных ограничений. 6

1.3. Эффективность использования нетарифных ограничений. 19

Глава 2. Нетарифные ограничения в регулировании внешней торговли РФ. 24

2.1. Анализ использования нетарифных ограничений во внешней торговле РФ. 25

2.2. Эффективность использования нетарифных ограничений в российской экономике. 27

2.3. Перспективы использования нетарифных ограничений в российской экономике. 28

Заключение. 29

Список использованной литературы. 30

Приложения. 31

## Введение.

Исследование роли нетарифных ограничений во внешнеторговых операциях стран, безусловно, актуальная на сегодняшний день тема. Многие страны уже оценили преимущества нетарифных методов регулирования, и активно применяют их. По заключению экспертов ЮНКТАД, по общему объему используемых нетарифных ограничений в международной торговле в лидирующую тройку входят США, Япония, ЕС. Если такие экономически сильные страны осознают всю необходимость использования инструментов нетарифного регулирования, то можно говорить об их реальной эффективности.

Таможенно-тарифные ограничения остаются важнейшими инструментами внешнеторговой политики, но их роль постепенно слабеет. Тарифы снижаются в связи с регулированием внешней торговли соглашениями ВТО, ведь в современных условиях практически невозможно рассчитывать на полноправное участие какого-либо государства в мировой торговле без членства в этой международной организации. Но странам невыгодно терять свои выигрыши от снижения тарифов, и за последние годы возрастает влияние нетарифных ограничений на международную торговлю из-за их скрытого характера. Воздействие нетарифных инструментов на ход международной торговли нельзя оценить количественно, так как их влияние не носит явно выраженного характера. По данной теме пока нет достаточного количества практического материала по причине «закрытости» нетарифных ограничений и, соответственно, слабого отражения в статистике.

**Цель и задачи исследования.**

***Цель данной работы*** – проанализировать различные виды нетарифных ограничений и выявить перспективы их использования во внешней торговле РФ. Исходя из указанной цели, в работе решаются следующие ***задачи***:

***1.*** изучить особенности применения нетарифных инструментов во внешнеторговых отношениях;

***2.*** разработать классификацию форм и разновидностей нетарифных ограничений;

 ***3.*** определить эффективность применения нетарифных ограничений;

 ***4.*** проанализировать влияние данных методов ограничения на внешнеторговую политику РФ;

 ***5.*** рассмотреть эффективность использования нетарифных методов регулирования в российской экономике;

***6.*** выявить перспективные направления использования нетарифных инструментов в РФ.

***Объектом*** данной работы является внешнеторговая деятельность, а ***предметом*** – нетарифные ограничения.

Очевидно, что в процессе вступления в ВТО, тема нетарифных ограничений для России очень важна. В связи с этим в работе рассматривается целесообразность введения нетарифных барьеров, их эффективность, экономическое влияние на производителей потребителей и благосостояние страны в целом. Также в работе был обобщен материал по использованию нетарифных инструментов во внешнеторговой политике РФ, с учетом анализа нормативно-правовых актов и найденных статистических данных по данной теме.

Исходя из выше сказанного, можно определить структуру работы. Данная работа включает в себя: введение, две главы и заключение. Список использованной литературы состоит из 19 пунктов и включает материалы учебной литературы, основные публикации по теме, доклады чиновников, нормативно-правовые акты. В работе имеется приложение на 5 листах.

## Глава 1. Теоретико-методологические аспекты применения

## нетарифных ограничений во внешней торговле.

Многие процессы, происходящие в мировой экономике, такие как неравномерность развития отдельных стран, экономические и политические кризисы, расширение внешнеэкономических связей, расширение номенклатуры товаров, требуют жесткого регулирования. В то же время «открытые» меры таможенно-тарифного регулирования приводит к тому, что любое одностороннее действие страны по изменению тарифных ставок немедленно выявляется и вызывает ответные действия противоположной стороны, результатом чего становится потеря ожидаемых выигрышей. Взаимное повышение импортных тарифов, например, может привести к общему спаду производства, как это происходило в начале 30-х годов во время «Великой депрессии».

Несомненно, таможенные тарифы остаются важнейшим инструментом внешнеторговой политики, но их роль за последние десятилетия постепенно ослабла. Следовательно, в тех случаях, когда возможности таможенно-тарифного регулирования оказываются недостаточно эффективными в регулирования внешней торговли, применяются другие административные методы. Так, возник целый ряд средств внешнеэкономической политики, не входящих в группу таможенно-тарифных ограничений, которые в административном порядке или в силу выполняемых ими функций, часто непосредственно не связанных с внешней торговлей, стали играть роль регуляторов внешнеторгового оборота. Они получили наименование - нетарифные ограничения.

Очевидно, что использование нетарифных ограничений, которые являются более скрытыми, чем тарифные инструменты, дает странам преимущества в регулировании внешней торговли. Ведь до сих пор ни одна из зарубежных стран не отказалась от применения административных инструментов регулирования экспорта и импорта. Количественные ограничения охватывают почти 30% продовольственных товаров, 13% топлива и около 10% текстильных изделий, импортируемых экономически развитыми странами Запада. Так, Германия устанавливает квоты на импорт угля, Франция - на нефть и нефтепродукты, Австрия - на вино и мясные консервы, Финляндия - на растительные масла, нефть и нефтепродукты. Глобальное квотирование широко применяют США, Канада, Мексика, Индия, Южная Корея. Основными средствами государственного регулирования экспорта практически во всех странах с рыночной экономикой, а в ряде стран (в Японии, Новой Зеландии, Швеции, Австралии и др.) даже единственными, являются административные инструменты, прямые запреты и ограничения, лицензирование и другие подобные меры.

### Нетарифные ограничения как часть протекционистской

### политики: понятие и сущность.

Во всех странах регулирование внешней торговли осуществляется в той или иной мере государством, в зависимости от ставящихся экономических, социальных и политических задач в стране и обстановки в мире. Любое государство в мировой экономике стремится защитить свои интересы, интересы отечественных производителей, а, следовательно, заинтересовано в политике протекционизма. Инструменты торговой политики, тарифного и нетарифного регулирования, различного рода соглашения являются механизмами защиты национального производителя.[[1]](#footnote-1) В последнее время возросла степень воздействия государства на международную торговлю в результате значительного расширения форм и методов нетарифных торговых ограничений. В дополнение к тарифным методам государственного регулирования международной торговли правительства активно используют нетарифные методы – количественные, скрытые и финансовые – как часть своей политики протекционизма. **Нетарифные ограничения** – это комплекс мер ограничительно-запретительного характера, препятствующих проникновению иностранных товаров на внутренние рынки. Большинство из нетарифных методов, в отличие от таможенных тарифов, слабо поддаются количественной квалификации и, поэтому, плохо отражены в статистике. Именно эта их характеристика дает возможность правительствам использовать отдельные из них или какую-либо их комбинацию для достижения своих целей в области торговли в рамках политики протекционизма.

К нетарифным барьерам относятся разнообразные (насчи­тывают свыше 600 различных видов[[2]](#footnote-2)) эконо­мические, политические и административные методы прямого или косвенного ограничения внешнеэкономической деятельности.

Особенно активно нетарифные меры регулирования торговли используют промышленно развитые страны. К середине 90-х гг. в среднем 14% товаров, импортируемых странами ЕС, США и Японией, подпадали под основные нетарифные ограничения: импортные квоты, добровольное ограничение экспорта и антидемпинговые меры. Нетарифные ограничения из-за своего скрытого характера дают возможность правительствам действовать почти бесконтрольно. Зачастую перед правительством возникает альтернатива: какой инструмент торговой политики – тарифный или нетарифный – использовать в конкретной ситуации. Нередко предпочтение отдается нетарифным методам, поскольку политически они считаются более приемлемыми, ибо не являются, в отличие от тарифов, дополнительным налоговым бременем для населения. Кроме того, нетарифные методы более удобны в достижении искомого результата. Наконец, нетарифные ограничения почти не регулируются международными соглашениями, и, используя их в своей торговой политике, правительство чувствует себя свободнее, чем при введении тарифных ограничений, которые регулируются Всемирной торговой организацией (ВТО). Поэтому ВТО выступает против количественных ограничений в торговле и за замену их тарифами, обеспечивающими эквивалентный уро­вень защиты (так называемая тарификация).

### Классификация нетарифных ограничений.

Как известно, в мире действуют официальные классификационные схемы нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности, разработанные ГАТТ/ВТО, ЮНКТАД, Международным валютным фондом, Мировым банком, МБРР, Международной торговой палатой (МТП) и рядом других авторитетных организаций. Эти системы классификации применяются для сбора информации, создания кодексов, регулирующих правила применения отдельных групп нетарифных ограничений, составления национальных систем регулирования внешнеторговой деятельности.

Наибольшее распространение в настоящее время получила классификация, разработанная ГАТТ/ВТО. Она нашла широкое применение в рамках ЮНКТАД и других международных организаций, а также в ходе международных торговых переговоров. Согласно классификации ВТО, система нетарифных ограничений включает меры финансового воздействия и административные инструменты, которые представлены пятью группами:

*1.* Финансовые способы ограничения, заложенные в механизме платежей в виде различных прямых и косвенных сборов, покрывающих государственные затраты, связанные с решением организационно-экономических проблем за счет иностранных поставщиков (скользящие сборы, пограничный налоговый режим);

*2, 3, 4* и *5* группы относятся к административным мерам.

*2.* Участие государства во внешнеторговых мероприятиях (субсидирование производства и экспорта товаров, система государственных закупок товаров, государственная торговля в странах с рыночной экономикой);

*3.* Количественные ограничения импорта и экспорта с помощью квотирования, контингентирования, лицензирования, «добровольных ограничений» экспорта, а также требований о содержании местного компонента в производстве готовой продукции зарубежными экспортереми-производителями;

*4.* Технические стандарты и требования к импортируемой продукции, связанные со здравоохранением, нормами и обеспечением техники безопасности (в том числе промышленные стандарты, требования к упаковке и маркировке товаров, санитарно-ветеринарные нормы);

*5.* Таможенные, административные импортные формальности, которые создают препятствия и сдерживают таможенное оформление ввозимой продукции (антидемпинговые пошлины, методы оценки таможенной стоимости товаров, таможенные и консульские формальности, товаросопроводительные документы, товарная классификация тарифов).

 Классификацию нетарифных ограничений можно представить в унифицированной форме (см. табл. 1).

Таблица 1

|  |
| --- |
| Система нетарифных ограничений |
| I.Финансовые меры: |
| 1.Сборы | дополнительные сборы | внутренние (уравнительные) налоги и сборы  | пограничные налоги и сборы | скользящие сборы | импортные депозиты |
| 2.Налоги |
| 3.Пошлины |
| II. Административные меры: |
| 1.Количественные | 2.Скрытые методы | 3.Финансовые |
| Квотирование (контингентирование) | экспортная квота | Технические барьеры | соблюдение нац. стандартов качества | Субсидирование | прямая субсидия |
| импортная квота | требования к упаковке | косвенная |
| индивидуальная квота | санитарно-гигиенич. нормы | внутренняя |
| глобальная квота | требования к рекламе | экспортная |
| Лицензирование | разовая лицензия | Внутренние налоги | прямые | Демпинг  | спорадический |
| генеральная | косвенные | преднамерен |
| глобальная | Политика в рамках государственных закупок | постоянный |
| автоматическая лицензия | обратный |
| взаимный |
| "Добровольное" ограничение экспорта | Требование о содержании местного компонента | Экспортное кредитование | субс.кредиты экспортерам |
| гос.кредиты импортерам |
| страхование эксп. рисков |

####

#### *1.2.1. Меры финансового воздействия.*

Финансовое воздействие на внешнеторговые операции обеспечивается системой различных таможенных и целевых сборов, налогов и пошлин, которые взимаются при ввозе иностранных товаров. Часто они не имеют фиксированной ставки (скользящие импортные налоги, компенсационные импортные сборы), изменяясь в зависимости от конъюнктуры внутреннего и международного рынка и экономической политики государства.

***1.Фиксированные сборы, налоги и пошлины*** имеют как специфический (взимаются в фиксированной сумме с единицы веса, объема, количества товара), так и комбинированный характер, повышая внутреннюю цену импортного товара и снижая его конкурентоспособность. В их числе следует назвать внутренние специальные налоги и переменные пошлины на импорт, действующие в периоды повышения уровня мировых цен по отношению к внутренним аналогичным товарам; антидемпинговые и компенсационные пошлины в целях возмещения материального ущерба национальным производителям страны-импортера при установлении факта демпинга со стороны экспортера.

Разновидности сборов:

* ***Дополнительные сборы***, взимаемые с импортируемых товаров сверх таможенных пошлин и налогов, причем не имеющих внутреннего аналога и предназначенных для финансирования определенных видов деятельности, связанных с внешней торговлей (налог на переводы за рубеж иностранной валюты, гербовый сбор, статистический налог);
* ***Внутренние (уравнительные) налоги и сборы***, которые эквивалентны косвенным налогам и сборам (НДС, акцизы), взимаются с товаров на внутреннем рынке страны-импортера; это также сборы с чувствительных категорий продуктов, которые, как правило, имеют внутренний эквивалент (эмиссионные сборы, налог на продукты, административные сборы). Их целью является создание одинакового налогового режима для одних и тех же (или аналогичных) товаров иностранного и национального производства, а также поддержание определенного уровня цен на внутреннем рынке;
* ***Пограничные налоги и сборы (или таможенные доплаты)***, которые взимаются в момент перемещения внешнеторговых грузов через таможенную границу и таможенного оформления;
* ***Скользящие сборы*** – дополнительные платежи, предназначенные для выравнивания мировых рыночных цен в основном на импортируемые сельскохозяйственные продукты и продукты питания для сближения их с внутренними ценами;

 К финансовым мерам воздействия также относят меры, регламентирующие доступ импортеров к иностранной валюте, предназначенной для продажи им, ее стоимость (курс), что может увеличить стоимость импорта:

* ***Импортные депозиты*** *–* требования предварительной оплаты стоимости импорта и уплаты импортных налогов в форме открытия предварительных импортных депозитов, уплаты наличных средств, предварительной уплаты таможенных пошлин (официальные ограничения на накопление иностранной валюты путем получения различного рода разрешений на проведение валютных операций внутри страны; отсрочки платежей и очередность на уплату налогов и пошлин в рамках установленных минимально допустимых сроков с момента доставки товара на таможенную территорию страны-импортера до момента завершения импортных расчетов).

#### *1.2.2. Административные меры.*

Административные инструменты, появившиеся в начале XX века с увеличением участия в международной торговле крупных компаний и монопольных структур, в стабильных условиях рассматриваются как дополнительные меры, имеющие временный характер, при недостаточной эффективности таможенно-тарифной системы. Однако в период экономического спада и разбалансированной экономики они становятся главными инструментами государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

 При применении нетарифных административных мер государство балансирует товарную структуру внутреннего рынка, ограждая его как от излишних поставок импортной продукции, так и от возможностей возникновения дефицита товаров национального производства на внутреннем рынке в случае чрезмерного экспорта национальной продукции.

**1. Количественные ограничения**–административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту. Количественные ограничения могут применяться по решению правительства одной страны или на основе международных соглашений, координирующих торговлю определенным товаром. Количественные ограничения включают квотирование (контингентирование), лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта.

* ***Квотирование/ Контингентирование***

Наиболее распространенной формой количественных ограничений является квота или контингент. Квоти­рование (контингентирование) представляет собой ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продук­ции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или выво­зу из страны (экспортная квота) за определенный период. Как правило, квотирование внешней торговли осуществляется путем ее лицензирования, когда государство выдает лицензии на им­порт или экспорт ограниченного объема продукции и одновре­менно запрещает нелицензированную торговлю. Два этих понятия имеют практически одно и тоже значение с той разницей, что понятие контингента иногда используется для обозначения квот сезонного характера.

***Квота*** – количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

По направленности их действия квоты разделяются на:

***Экспортные***– вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте определенного товара (экспорт нефти из стран ОПЕК), либо правительства страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке (экспорт нефти из России и сахара с Украины в начале 90-х годов);

***Импортные*** – вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижение сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств.

По охвату квоты делятся на:

***Глобальные*** – устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени вне зависимости от того, из какой страны он импортируется или в какую страну он экспортируется. Смысл таких квот обычно заключается в обеспечении необходимого уровня внутреннего потребления, и объем их вычисляется как разность внутреннего производства и потребление товара;

***Индивидуальные*** – установленная в рамках глобальной квоты квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар. Такие квоты обычно устанавливаются на основе двусторонних соглашений, которые дают основные преимущества в экспорте или импорте товара тем странам, с которыми имеются тесные взаимные политические, экономические и иные интересы. Чаще всего индивидуальные квоты (контингенты) бывают сезонными, то есть вводятся на определенный период времени, когда внутренний рынок наиболее нуждается в государственной защите. Обычно это осенние месяцы, когда происходит реализация сельскохозяйственной продукции нового урожая.

* ***Лицензирование*** – регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственным органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензирование может являться составной частью процесса квотирования или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования. В первом случае лицензия является лишь документом, подтверждающим право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты; во втором – приобретает ряд конкретных форм:

***Разовая лицензия*** – письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки;

***Генеральная лицензия*** *–* разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничения количества сделок;

***Глобальная лицензия*** *–* разрешение ввезти или вывезти данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества или стоимости;

***Автоматическая лицензия*** *–* разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственным органом.

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

Механизмы распределения лицензий, используемые различными странами, весьма разнообразны:

*Аукцион* – продажа лицензий на конкурсной основе. Считается самым экономичным эффективным способом распределения лицензий, способным принести доходы государственной казне, сравнимые с доходами от таможенной пошлины на тот же товар. В США, например, с начала 80-х годов стали практиковаться аукционы по конкурсной продаже американских импортных квот, но среди потенциальных американских импортеров, а среди иностранных экспортеров. Лицензия доставалась тому экспортеру, которые предлагал за нее наиболее высокую цену как за право экспортировать товар в США в рамках квоты. Такие аукционы проводились для распределения лицензий на импорт видеомагнитофонов, сахара, автомобилей;

*Система явных предпочтений* – закрепление правительством лицензий за определенными фирмами пропорционально размерам их импорта за предшествующий период или пропорционально структуре спроса со стороны национальных импортеров. Обычно этот метод используется для поддержания тех фирм, которые вынуждены сократить импорт товара из-за введения квот.

*Распределение лицензий на внеценовой основе* – выдача правительством лицензий тем фирмам, которые продемонстрировали свою способность осуществить импорт или экспорт наиболее эффективным образом. Обычно этот способ требует образования экспертной комиссии, разработки критериев оценки (опыт, наличие производственных мощностей, квалификация персонала и пр.), проведение нескольких туров конкурса, что неминуемо связано с большими затратами и злоупотреблениями.

Страны используют при распределении лицензий какой-либо один из этих методов, начиная обычно с последнего, имеющего наиболее административный характер, и постепенно переходя к первому, наиболее рыночному методу.

* ***«Добровольное» ограничение экспорта***

Количественное ограничение импорта в страну может быть достигнуто не только за счет действий ее правительства по введению импортного тарифа или импортных квот, но и в результате мер, принятых правительством экспортирующей страны в рамках так называемых «добровольных» ограничений экспорта. «Добровольное» ограничение экспорта вводится правительством обычно под политическим давлением более крупной импортирующей страны, которая угрожает применением односторонних ограничительных мер на импорт в случае отказа «добровольно» ограничить экспорт, который наносит ущерб ее местным производителям.

 ***«Добровольное» ограничение экспорта*** – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

С начала 70-х гг. широкое распространение получила особая форма количественного ограничения импорта — *добровольные эк­спортные ограничения (ДЭО)*, когда не страна-импортер устанав­ливает квоту, а страны-экспортеры сами берут на себя обязатель­ства по ограничению экспорта в данную страну. В настоящее вре­мя заключено несколько десятков подобных соглашений, огра­ничивающих экспорт автомобилей, стали, телевизоров, текстильных изделий и т.д. главным образом из Японии и новых индустриальных стран в США и страны ЕС. Конечно, на деле такие экспортные ограничения являются не добровольными, а вынужденными: они вводятся либо в результате политического давления страны-импортера, либо под влиянием угроз применить более жёсткие протекционистские меры (например, возбудить антидемпинговое расследование).

В принципе ДЭО представляют собой ту же квоту, но вводимую не страной-импортером, а страной-экспортером. Однако последствия такой меры по ограничению внешней торговли для экономики страны-импортера носит еще более негативный характер, чем при использовании тарифа или импортной квоты.

«Добровольное» ограничение экспорта являются частью более широкой группы мер, относящихся к понятию ограничительной деловой практики (ОДП), направленных на завоевание господствующего положения на рынке и злоупотребление этим положением. На практике «добровольное» ограничение экспорта применяются как средство торговой политики преимущественно развитыми странами в конкурентной борьбе друг с другом.

Наряду с тарифными методами государства используют нетарифные методы торговой политики, для количественной квалификации которых используются индексы частности, покрытия торговли и воздействия на цены. В политическом плане нетарифные методы торговой политики зачастую считаются предпочтительными для правительств, поскольку не накладывают дополнительное налоговое бремя на население. Количественные ограничения являются основным нетарифным методом торговой политики и включает квотирование, лицензирование и “добровольное” ограничение экспорта. Квота определяет количество и номенклатуру товаров разрешенных к экспорту или импорту. Экономическое различие между тарифом и квотой заключается в разном содержании перераспределительного эффекта и в разной силе ограничительного воздействия, которое тариф и квота оказывают на импорт. Лицензирование может являться составной частью процесса квотирования или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования внешней торговли. Лицензии бывают разовые, генеральные, глобальные и автоматические, а их распределение между экспортерами или импортерами происходит на основе либо конкурса, либо явных предпочтений или на внеценовой основе. “Добровольное” ограничение экспорта представляет собой экспортную квоту, в одностороннем порядке вводимую правительством экспортирующей страны под политическим давлением со стороны импортера. Общий экономический эффект для импортера от использования “добровольных” ограничений экспорта экспортером отрицателен, хотя размер потерь уменьшается в результате наращивания импорта аналогичных товаров из стран, не наложивших “добровольные” ограничения на их экспорт.

**2.** **Скрытые методы торговой политики.**

Наряду с количественными методами существенную роль среди нетарифных методов торговой политики играют методы скрытого протекционизма, представляющие собой разнообразные барьеры нетаможенного, характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти. Конечно, председатель биржевого комитета под свободной торговлей имел в виду свободу нарушать установленные законы торговли. Многие методы скрытого протекционизма как раз и являются наиболее ярким нарушением согласованных принципов международной торговли.

По некоторым оценкам, существует несколько сотен видов скрытого протекционизма, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. В их числе:

* ***Технические барьеры*** *–* скрытые методы торговой политики, возникающие в силу того, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа. Наиболее распространенные барьеры технического характера – *требования о соблюдении национальных стандартов о получении, сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, включая проведение мероприятий по охране окружающей среды, о соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей* и многие другие. Например, правительство Франции, чтобы ограничить импорт японских видеокассет, решило пропустить все их партии через одну тесную таможню в небольшом городке Пуатье, что не позволяло быстро провозить в страну большие партии. Та же Франции запрещала рекламу шотландского виски, а Великобритания накладывает ограничения на показ иностранных фильмов по английскому телевидению. Товары, импортируемые в США, должны быть маркированы на английском языке четкими, не стираемыми и не смываемыми до момента продажи надписями. В Канаде – те же требования, но надписи уже должны быть по-английски и по-французски. В Швеции для продовольственных товаров на упаковке должно быть указано название содержимого на шведском и финском языках.

Технические барьеры далеко не всегда являются методом протекционизма. Во многих случаях их введения продиктовано не сколько желанием оградить внутренний рынок, сколько заботой о защите населения. Например, в странах Европейского союза с 1993 года действует директива о защите потребителей, обязывающая производителей потребительских товаров выпускать на рынок только те товары, которые не представляют угрозы для жизни и здоровья людей. Изготовитель обязан информировать потребителей о всех возможных рисках использования товаров в инструкции, при маркировке, на этикетки.

* ***Внутренние налоги и сборы*** *-*  скрытые методы торговой политики, направленные на повешение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Могут вводиться как центральными, так и местными органами государственной власти. Налоги, накладываемые в основном на импортные товары, весьма разнообразны и могут быть прямыми (налог на добавленную стоимость, акцизный налог, налог на продажу) или косвенными (сборы за таможенное оформление, регистрацию и выполнение других формальностей, портовые сборы). Внутренние налоги и сборы играют дискриминационную роль только в том случае, если они накладываются только на импортные товары, при этом что товары местных производителей налогообложению не подлежат. Если же правила внутреннего налогообложения одинаковы как для национальных товаров, так и для импортных, то такая политика может рассматриваться как политика создания равных стартовых условий для конкуренции в цене и качестве. Во многих случаях внутренние налоги превышают по стоимости размер импортной пошлины и, более того, их ставка может изменяться в зависимости от внутренней конъюнктуры местного рынка.
* ***Политика в рамках государственных закупок*** – скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже, несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных. Наиболее типичным объяснением такой политики являются требования национальной безопасности. Например, американское правительство по закону 1993 года, получившему название «Акт «Покупай американское», платило на 12% больше, а для оборонных товаров – на 50% больше американским поставщикам по сравнению с иностранными. В западноевропейских странах, где до недавнего времени средства связи находились в руках государства, практически не было торговли оборудованием связи, поскольку от государственных фирм требовалось покупать такое оборудование только у своих производителей.
* ***Требование о содержании местных компонентов*** – скрытый метод торговой политики государства, законодательно устанавливающего долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке. Обычно требование о содержании местных компонентов используется развивающимися странами в рамках политики импортозамещения, которая предполагает создание и наращивание национальной базы производства импортируемых товаров, с тем, чтобы в дальнейшем отказаться от их импорта. Правительства развитых стран используют требования о содержании местных компонентов, чтобы избежать перемещения производства в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и сохранить тем самым уровень занятости.

Методы скрытого протекционизма представляют собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти. В их число входят технические барьеры – требование о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм; внутренние налоги и сборы (НДС, акцизы, налог на продажу); государственные закупки преимущественно местной продукции и дискриминация против иностранной; требование о содержании местных компонентов в производимых товарах, с тем чтобы поддержать занятость и ограничить импорт.

**3. Финансовые методы торговой политики.**

* ***Экспортные субсидии***

Для защиты национальных производителей государство может не только ограничивать импорт, но и поощрять экспорт. Одной из форм стимулирования отечественных экспортных отраслей явля­ются *экспортные субсидии*, т.е. льготы финансового характера, предоставляемые государством экспортерам для расширения вы­воза товаров за границу. В результате таких субсидий экспортеры получают возможность продавать товар на внешнем рынке по бо­лее низкой цене, чем на внутреннем. Экспортные субсидии могут быть прямыми (выплата дотаций производителю при его выходе на внешний рынок) и косвенными (путем льготного налогообло­жения, кредитования, страхования и т.п.).

Если правительство считает необходимым стимулировать экспорт национальных производителей, то оно может в той или иной форме предоставлять им субсидии из бюджета.

***Субсидия* –** денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта. По характеру выплат субсидии делятся на:

***Прямые*** – непосредственные выплат экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода. Прямые субсидии представляют собой дотации производителю при его выходе на внешний рынок.

***Косвенные*** *–* скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, займов по ставке ниже рыночной, возврат импортных пошлин и пр.

Субсидии могут предоставляться как производителям товаров, конкурирующим с импортом, так и производителям товаров, которые продаются на экспорт. Для производителей в обоих случаях субсидия является негативным налогом, поскольку он выплачивается им правительством, а не вычитается из их прибыли.

***Внутренняя субсидия*** – наиболее замаскированный финансовый метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными.

Нередко правительства не только субсидируют отрасли, конкурирующие с импортом, но и предоставляют субсидии экспортерам.

***Экспортная субсидия*** – финансовый нетарифный метод торговой политики, предусматривающий бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и форсировать тем самым экспорт.

Субсидирование экспорта одновременно является также и субсидированием импорта. Это происходит из-за того, что экспортные субсидии способствуют повышению обменного курса национальной валюты, а следовательно, удешевляют приобретение иностранных товаров в данной стране. Субсидирование экспорта идет вразрез с международными соглашениями. Одно из положений ГАТТ, охватывающее почти все страны мира, оценивает экспортные субсидии как “нечестную конкуренцию” и разрешает импортирующим странам принимать ответные меры путем взимания протекционистских “компенсационных пошлин”. Существует множество способов государственного субсидирования экспорта в обход требований ГАТТ. Государство может использовать средства налогоплательщиков для предоставления низкопроцентных займов самим экспортерам или их иностранным клиентам. Государство осуществляет также непосредственные затраты по стимулированию сбыта экспортной продукции за рубежом, организовывая рекламу и предоставляя дешевую информацию о конъюнктуре экспортного рынка. Налоговая система же предусматривает предоставление фирмам налоговых льгот в зависимости от объема производимых на экспорт товаров и услуг. В среднем экспортные субсидии невелики, но для отдельных товаров, а также компаний они достигают больших размеров. Наибольшими в процентном выражении субсидиями пользуется сельскохозяйственная продукция. Все ведущие страны обрекли себя на проведение государственной программы поддержания фермерских доходов через гарантированную закупку на средства налогоплательщиков избыточной сельскохозяйственной продукции, а также выплаты за невозделывание посевных площадей.

Часто скрытое субсидирование экспорта осуществляется через экспортное кредитование.

* ***Экспортное кредитование*** – метод финансовой нетарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Экспортное кредитование может иметь форму:

***Субсидированные кредиты национальным экспортерам*** *–* кредиты, выдаваемые государственными банками под ставку процента ниже рыночной.

***Государственные кредиты иностранным импортерам*** *–* при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит.

***Страхование экспортных рисков национальных экспортеров*** – которое включает коммерческие риски (неспособность импортера оплатить поставку) и политические риски (неожиданные действия правительства, не позволяющие импортеру выполнить свои обязательства перед экспортером).

Экспортные кредиты бывают:

*Краткосрочные* – на срок от 1 года, используются для кредитования экспорта потребительских товаров и сырья;

*Среднесрочные* – на срок от 1 до 5 лет, используются для кредитования экспорта машин и оборудования;

*Долгосрочные* – на срок более 5 лет, используются для кредитования экспорта инвестиционных товаров и больших проектов.

Субсидирование экспорта с целью его форсирования в условиях обострения конкурентной борьбы может принимать крайние формы, направленные на подавление конкурентов и вытеснение их с рынка, например, демпинг.

* ***Демпинг*** – метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах.

Демпинг является распространенной формой конкурентной борьбы на мировом рынке и используется как метод захвата внешних рынков. Обычно речь идет о продаже экспортером своего товара на зарубежном рынке по цене ниже цены аналогичного товара на внутрен­нем рынке страны-экспортера.

Демпинг может осуществляться как за счет ресурсов отдельных фирм, стремящихся завладеть внешним рынком, так и за счет государственных субсидий экспортерам. В коммерческой практике демпинг может быть в следующих формах:

***Спорадический демпинг*** – эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам. Происходит тогда, когда внутренние объемы производства товара превышают емкость внутреннего рынка, и компания решает: либо вообще не использовать часть производственных возможностей и не производить товар, либо произвести товар и продать его на внешний рынок по более низкой, чем внутренняя, демпинговой цене.

***Преднамеренный демпинг*** – временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен. На практике это может означать экспорт товаров, по ценам ниже цен своего внутреннего рынка или даже ниже издержек производства.

***Постоянный демпинг*** – постоянный экспорт товаров, по цене, ниже справедливой.

***Обратный демпинг*** – завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке.

***Взаимный демпинг*** – встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам. Встречается редко, обычно в условиях высокой монополизации внутреннего рынка определенного товара в каждой из стран.

В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО в целях защиты от демпинга государство-импортер может вводить

***антидемпинговые пошлины*** – временный сбор разницы между ценами продажи товара на внутреннем и внешнем рынках, вводимый в целях нейтрализации негативных последствий нечестной ценовой конкуренции на основе демпинга. Этому должно предшествовать специальное расследование с целью установления самого факта демпинга и ущерба от него. Однако часто фирмы, производящие импортозамещающую продукцию, инициируют антидемпинговые расследования, когда демпинга как такового нет, а низкие цены импортных товаров объясняются более низким уровнем издержек у иностранных конкурентов. В этом случае существует опасность злоупотребления антидемпинговым законодательством и превращения его в чисто протекционистский инструмент, что может увеличить цену импортных товаров и ограничить конкуренцию на внутреннем рынке.

Антидемпинговые пошлины, как и обычные таможенные пошлины, приводят к повышению внутренних цен и потерям в благосостоянии страны. Вместе с тем если введение антидемпинговой пошлины вынудит фирму, осуществляющую демпинг, еще более снизить экспортную цену, то страна-импортер может получить выигрыш.

###

### 1.3. Эффективность использования нетарифных ограничений.

Протекционистская внешнеторговая политика предполагает защиту отечественного производства, и для регулирования в сфере внешнеторговых операций государство использует тарифные и нетарифные инструменты.

Когда же тарифные методы регулирования внешней торговли становятся неэффективными в силу своей «открытости», государство использует нетарифные методы, степень воздействия которых на внешнюю торговлю возросла в последние годы. В политическом плане нетарифные методы торговой политики зачастую считаются предпочтительными для правительств, поскольку не накладывают дополнительное налоговое бремя на население.

Наиболее распространенной формой нетарифных ограничений является квотирование, государство осуществляет квотирование путем выдачи лицензий на импорт или экспорт ограниченного объема продукции и в то же время запрещает нелицензионную торговлю. У квот есть свои преимущества и недостатки.[[3]](#footnote-3) Во-первых, квота гарантирует ограничение импорта до определенной величины. Во-вторых, она является более гибким инструментом внешнеторговой политики. В-третьих, с помощью выборочного распределения квот государство оказывает адресную поддержку определенным предприятиям. К негативным эффектам можно отнести повышение монополизации экономики из-за ограничения ценовой конкуренции (поскольку местные производители уверены, что поставка конкурирующих импортных товаров не превысит квоту, и могут в условиях достаточного спроса взвинчивать цену), а также произвольное, а потому часто неэффективное распределение лицензий на коррупционной основе. Обычно политика импортных квот легче поддается административному управлению, чем тарифная политика. Квоты легче и быстрее вводить в случае чрезвычайных ситуаций, чем тарифы, которые требуют рассмотрения в парламенте. В настоящее время положения ГАТТ/ВТО разрешают вводить количественные ограничения импорта только в случае резкого неравновесия платежного баланса.

Рассмотрим в качестве примера[[4]](#footnote-4) экономические последствия установления квот на импорт. Предположим, что страна является импортером зерна (рис. 1, где Dd — спрос на зерно в данной стране, a Sd — внутреннее производство зерна). В условиях сво­бодной торговли внутренняя цена на зерно не отличается от ми­ровой цены и равна Рw. При такой цене отечественные произво­дители не могут обеспечить всю потребность страны в зерне и объем импорта составляет D0 – S0. Если правительство хочет ог­раничить объем импорта и устанавливает квоту размером Q, то общее предложение зерна на внутреннем рынке с учетом импор­та может быть представлено в виде кривой Sd + Q. Теперь при цене, равной мировой, возникает разрыв между спросом и предложением: в результате количественного ограничения импорта часть спроса на зерно оказывается неудовлетворенной и это приводит к росту внутренней цены до Pf Более высокий уровень внутренней цены стимулирует рост отечественного производства зерна до S1, но одновременно спрос сокращается до D1.

 Рисунок 1.

**P**

**P**d

**P**w

**S**0

**S**1

**D**1

**D**0

**Q**

**a**

**b**

**c**

**d**

**e**

**Q**

**S**d

**S**d + Q

**D**

**квота**

**Внутренняя цена**

**с учётом квоты**

**Мировая цена**

Мы можем теперь оценить последствия квотирования импорта для благосостояния. Потребители в результате роста цены несут потери (область а + b + с + d + е). Отечественным производителям введение квоты выгодно — они расширяют объемы производства и реализуют свою продукцию по более высокой цене. Размер их дополнительного выигрыша составит область а. Область с + d представляет собой либо доход государства, если лицензии продаются (цена лицензии в условиях конкуренции должна будет примерно соответствовать ожидаемому приросту внутренней цены), либо дополнительный выигрыш импортеров, если они получают лицензии бесплатно. В любом случае этот выигрыш распределяется между теми, кто выдает лицензии, и теми, кто их получает.

Таким образом, в результате введения импортной квоты возникают чистые потери для страны в целом, равные области b + е, т.е. результаты воздействия квоты и тарифа на уровень благосостояния идентичны. Разница лишь в том, что при введении тарифа государство всегда получает дополнительный доход, а при уста­новлении квоты этот доход полностью или частично может дос­таться импортерам.

В случае добровольных экспортных ограничений страны-экспортеры сами берут ограничить экспорт в какую-либо страну. По сути, ДЭО представляют собой ту же квоту, но устанавливаемую экспортером, а не импортером. Последствия такой меры более отрицательны, чем при использовании тарифа или импортной квоты. Негативным эффектом становится потеря фискальных доходов от таможенных пошлин и импортных лицензий – государство отдает эти деньги зарубежным экспортерам.Если импорт в данную страну в результате соглашения с торговыми партнёрами о ДЭО составляет величину Q (рис. 2), то внутренняя цена растет, спрос сокращается, предложение со стороны отечественных производителей увеличивается и т.д. Однако вместо того, чтобы получить доход от таможенных пошлин или от продажи импортных лицензий на аукционе, государство теперь как бы отдает эту часть выигрыша зарубежным экспортерам (область с + d). Кроме того, даже после введения ДЭО обычно сохраняется тариф, которым раньше облагался импорт данного товара (Pw — мировая цена, РТ — внутренняя цена с учетом тарифа, Pd — внутренняя цена после введения ДЭО). Поскольку импорт сокращается, то сокращается и доход государства от импортного тарифа (область f + g).

 Рисунок 2.

**P**

**P**d

**P**t

**P**w

**S**d

**S**d + Q

**Q**

**S**0

**S**1

**D**1

**D**0

**Q**

**a**

**b**

**c**

**d**

**e**

**f**

**g**

**Внутренняя цена**

**с учётом ДЭО**

**Внутренняя цена**

**с учётом тарифа**

**Мировая цена**

**D**d

Общий экономический эффект для импортера от использования «добровольных» ограничений экспорта экспортером отрицателен, хотя размер потерь уменьшается в результате наращивания импорта аналогичных товаров из стран, не наложивших «добровольные» ограничения на их экспорт.

Для защиты национальных производителей государство может не только ограничивать импорт, но и поощрять экспорт. Для этого используются экспортные субсидии – льготы, предоставляемые экспортерам для расширения вывоза товаров. Благодаря этому экспортеры могут продавать свою продукцию на внешнем рынке дешевле, чем на внутреннем, по сниженным ценам, что способствует росту объема экспорта.

Последствия предоставления экспортной субсидии показаны на рисунке 3.

P

Q

Sd

Dd

 Мировая цена

 Рисунок 3.

 Pd

 а b c d e f Внутренняя цена

 Pw

 D1 D0 S0 S1

Производителям, получающим субсидию, стано­вится выгоднее экспортировать, чем продавать товар на внутрен­нем рынке. Но, чтобы расширить поставки на внешний рынок, они должны снизить экспортные цены. Субсидия покрывает убытки от снижения цен, и объемы экспорта растут. Вместе с тем, по­скольку из-за роста экспорта меньше товара поступает на внут­ренний рынок, внутренняя цена на него увеличивается (с Pw до Pd). Рост цены обусловливает увеличение предложения с S0 до S1 и сокращение спроса с D0 до D1. В результате потребители несут потери (область а + b), а производители получают дополнитель­ный выигрыш (область a + b + c + d + e). Но, чтобы оценить последствия субсидирования экспорта для страны в целом, надо учесть затраты на субсидию, которые будет нести государствен­ный бюджет (т.е. налогоплательщики). Для этого надо размер суб­сидии на единицу экспортируемого товара умножить на новый объем экспорта (S1 – D1). Даже если предположить, что внутрен­няя цена вырастет на всю величину субсидии (что возможно при бесконечно большой эластичности спроса на импорт на мировом рынке), затраты государства будут равны (b + с + d + e + f), а, значит, потери благосостояния страны в целом составят область (b + f). Однако в реальности эти потери будут еще больше. Эластичность спроса на импорт в странах-импортерах, очевидно, не бесконечно велика, поэтому внутренние цены в стране-экспортёре увеличатся на меньшую величину, чем предоставляемая субсидия, и, следовательно, бюджетные затраты будут больше, чем площадь прямоугольника (b + c + d + e + f).

В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО применение экспортных субсидий запрещено. Если они все-таки используются, то импортирующим странам разрешено принимать ответные меры путём взимания *компенсационных импортных пошлин –* пошлины, устанавливаемые страной-импортером с целью нейтрализации действия субсидии или льготы, предоставляемой страной-экспортером своим производителям*.*

Экономические санкции являются наиболее жесткой и считаются самой эффективной с точки зрения силы воздействия формой ограничения внешней торговли. Примером может служить торговое эмбарго, то есть запрещение ввоза в страну или вывоза из нее каких-то товаров. Но эмбарго оправдывает себя в случае, если страна, вводящая его, может относительно безболезненно сократить объем своего экспорта, а страна, против которой оно вводится, сильно зависит от импорта. При этом санкции должны быть неожиданными и масштабными.

Несмотря на то, что как тарифные, так и нетарифные методы ограничения внешней торговли всегда приводят к чистым потерям благосостояния, они широко используются практически всеми странами мира. Это объясняется, во-первых, наличием эффекта перераспределения дохода и, следовательно, значительных групп населения, для которых политика протекционизма выгодна, да и государству такие меры протекционизма приносят доход в бюджет. С другой стороны, в силу того, что действие нетарифных барьеров измерить сложнее, чем аналогичное действие тарифов, можно сказать, что первые, в некоторой степени, более эффективны: «правительства соглашаются снизить тарифы (переговоры в рамках ГАТТ/ВТО), потому что знают – они всегда могут заменить их нетарифными барьерами»[[5]](#footnote-5).

## Глава 2. Нетарифные ограничения в регулировании внешней

## торговли РФ.

В Российской Федерации современный порядок регулирования внешнеэкономической деятельности установлен Федеральным Законом РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».

Торговая политика России осуществляется посредством таможенно-тарифного регулирования (экспортные и импортные таможенные тарифы) и нетарифного регулирования (в частности, путем квотирования и лицензирования) внешнеторговой деятельности.

Переговоры с ВТО оказали влияние на систему нетарифных мер в России и необходимость ее приведения в соответствие с международными соглашениями. А для России это значит ослабление административных мер воздействия на внешнюю торговлю. Например, если ранее действовавший Федеральный закон от 13.10.1995 №157-ФЗ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" позволял Правительству РФ вводить количественные ограничения экспорта и импорта в отношении любых товаров, то в соответствии с Законом № 164 – ФЗ от 08.12.2003 Правительство РФ может устанавливать количественные ограничения только в исключительных случаях и только в отношении ограниченной группы товаров.

В настоящее время система нетарифных ограничений в РФ претерпела структурные изменения. Если раньше (90-е года) основными нетарифными методами государственного регулирования были квотирование и лицензирование экспортных поставок в отношении стратегически важных сырьевых товаров, налоги на импорт, таможенные формальности и контроль; то сейчас появился ряд мер, связанных с защитой внутреннего рынка (тарифные квоты, эмбарго[[6]](#footnote-6)) и отечественных производителей (антидемпинговые и компенсационные меры[[7]](#footnote-7)).

На современном этапе развития государство стремится регулировать внешнеторговую деятельность не административными запретами и ограничениями, а через создание благоприятных экономических условий для осуществления тех внешнеторговых операций, которые способствуют повышению эффективности российской экономики, реализации конкретных задач социально-экономического развития РФ. И, наоборот, для операций, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на экономику страны, создаются менее благоприятные экономические условия. В этих целях используются экономические инструменты внешнеторгового регулирования - понижение или повышение ставок импортного таможенного тарифа, изменения в порядке совершения валютных операций и т.п.

### Анализ использования нетарифных ограничений во внешней

### торговле РФ.

Нетарифные меры являются составной частью комплекса мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Механизм этих мер начал формироваться в 1991 году принятием Федерального закона «Об обеспечении экономической основы суверенитета РСФСР». Постановлениями Правительства Российской Федерации были установлены применительно к конкретным товарным позициям такие меры нетарифного регулирования, как квотирование и лицензирование, введен общий (не зависящий от вида товара) порядок оформления лицензий.

На сегодняшний день нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности представляет собой достаточно отработанный механизм взаимодействия федеральных органов исполнительной власти, обеспечивающий осуществление единой внешнеторговой политики в целях защиты экономических и политических интересов страны, выполнения международных обязательств государства и расширения присутствия российских предприятий на мировых рынках товаров и услуг. Перечень товаров, к которым в настоящее время применяются нетарифные меры регулирования внешнеторговой деятельности, можно условно разбить на пять групп:

1. Товары двойного применения, подлежащие экспортному контролю;

2. Товары, к ввозу/вывозу которых применяются нетарифные меры регулирования в соответствии с международными договорами с участием Российской Федерации;

3. Товары, к ввозу/вывозу которых применяются нетарифные меры исходя из национальных интересов;

4. Товары, к ввозу/вывозу которых применяются нетарифные меры в соответствии с соглашениями об урегулировании торговых споров;

5. Товары, ввоз/вывоз которых подлежит лицензированию в связи с решениями Правительства Российской Федерации об осуществлении мониторинга их ввоза/вывоза.

В период начала и середины 90-х гг. количественные ограничения были очень популярной мерой защиты российского внутреннего рынка: им подвергалось до 80% всех товаров. В настоящее время контингентирование импорта, например, крайне незначительно, что соответствует принципам ВТО. Что касается квотирования, то периодически экспортные квоты устанавливаются Правительством РФ на драгоценные металлы и алмазы. Квоты на драгметаллы позволяют использовать определенную их часть для производства ювелирных изделий на экспорт. Одновременно экспорт сырья цветных металлов с содержанием драгметаллов разрешается при условии, если полученная валютная выручка, оставшаяся после обязательной продажи части ее государству, будет направлена на поддержание производства, реконструкцию и технологическое переоснащение.

Импортные квоты в России действуют в целях защиты внутреннего рынка и часто устанавливаются после отмены временного запрета на ввоз отдельных видов иностранной продукции или проведенных антидемпинговых расследований, в частности в отношении импорта из Украины стальных труб большого диаметра[[8]](#footnote-8) (2002 г.). Результатом другого антидемпингового расследовании стало введение с начала 2003 г. Квоты на импорт мяса (мяса птицы, свинины, говядины) сроком на три года[[9]](#footnote-9). Более того, при импортных поставках в Россию говядины сверх квоты она облагается повышенной таможенной пошлиной в размере 60% (но не менее 0,6 €/кг). В целях защиты внутреннего рынка также действуют импортные квоты на ввоз спирта этилового, в настоящее время установленные на уровне 10% общего объема его продажи на российском рынке.

В последние года в составе количественных ограничений импорта в России используются *тарифные квоты* (в пределах стоимости или количества которых импортируемые товары облагаются таможенными пошлинами в обычном размере, а в случае превышения установленных ограничений к товарам применяются повышенные ставки пошлин), под которые попадают ввоз риса, сахара-сырца, говядины. Они реализуются через аукционы, организованные Минэкономразвития России. Размер тарифной квоты на сахар-сырец имеет тенденцию к повышению: с 3,65 млн т (в 2001 -2002 гг.) до 3,95 млн т в 2005 г. Ставка таможенной пошлины в рамках квоты установлена на уровне 0,095 €/кг, или 5% таможенной стоимости. Объемы ввоза сверх квоты облагаются пошлиной в размере 30%.

Лицензирование импорта в России осуществляется в соответствии с указами Президента РФ, в основном, в отношении ввоза драгоценных природных камней и металлов, ядерных материалов (технологии, оборудование, источники радиоактивного излучения, включая отходы), спирта этилового, химических средств защиты растений, продукции, работ и услуг военного назначения в целях контроля. В отдельные периоды лицензирование импорта осуществляется в целях защиты отечественных производителей. Так, например, в 1998 – 2000 гг. действовали квоты и лицензии на ввоз цветных телевизоров из Японии. В настоящее время в России установлена единообразная система лицензирования в соответствии с международными соглашениями в рамках ВТО.

«Добровольное» ограничение экспорта в составе нетарифных ограничений России появилось в середине 1999 г. В связи с результатами антидемпингового расследования в США по поставкам российской стали на их рынок после проведенного Международной торговой комиссией. Во избежание высоких антидемпинговых пошлин Россия подписала в 1999 г. Всеобъемлющее соглашение об экспорте стали в США, взяв на себя обязательство ограничить ввоз своей продукции по 14 видам на пять лет.

Временные запреты иногда вводятся на экспорт продукции из России, например, мазута в связи с невыполнением компаниями обязательств по поставкам топлива на внутренний рынок.

### Эффективность использования нетарифных ограничений в

### российской экономике.

Россия несет убытки в размере свыше $,5 млрд в год из-за нетарифных ограничений на ее товары на международном рынке. По этим признакам Россия является одним из самых дискриминируемых государств мира, занимая 2-е место после Китая. Об этом заявила на заседании коллегии Минпромнауки РФ, рассмотревшей проблемы присоединения России к ВТО, руководитель департамента поддержки и защиты отечественных товаропроизводителей на товарных рынках и сотрудничества с международными торговыми организациями Минпромнауки РФ Светлана Степанова.

Она сказала, что в России созданы базовые условия для вступления во Всемирную торговую организацию, однако современное состояние интеграции отечественной экономики в международную торговлю характеризуется постоянным ухудшением условий доступа российских товаров на рынке зарубежных стран. Так, на сегодня выдвинуто более 50 антидемпинговых процедур против изделий российской металлургической промышленности. Антидемпинговые процедуры проводятся также в отношении российской химической, текстильной, легкой, целлюлозно-бумажной и лесной промышленности.

С.Степанова при этом признала, что в настоящее время во многих случаях цены экспорта российской продукции в страны дальнего зарубежья ниже цен продаж на внутреннем рынке. Так, по прокату черных металлов это составляет порядка 40 % по полиэтилену - 50 % по целлюлозе - около 30 % по шинам для грузовых автомобилей - около 30 % а легковых автомобилей - более 50 % по тракторам - более 40 % обуви - в 2 раза, а льняным тканям - более чем в 2 раза.

В предыдущем пункте упоминалось об экспортных квотах на драгметаллы. На долю России на мировых рынках палладия, например, приходится 70%, платины – до 20%. Часть драгметаллов, на которые введена квота, используются для изготовления ювелирных изделий на экспорт. Однако их объем не превышает 5% общего выпуска ювелирных изделий в РФ из-за сложной процедуры лицензирования. Следовательно, с одной стороны, от введения данной квоты Россия не получает ожидаемого эффекта, т.к. импортирующие драгметаллы страны, вводят ответные меры, как то препятствия в получении лицензии. С другой стороны, тот факт, что часть выручки от продажи драгметаллов, оставшаяся после сбора государства, должна идти на поддержание производства – и только в этом случае будет разрешен их экспорт – свидетельствует о том, что государство заинтересовано в определенном уровне экспорта и развитии отрасли, т.к., очевидно, получает от этого немалые доходы и считает это достаточно эффективным.

### Перспективы использования нетарифных ограничений в

### российской экономике.

В целях интеграции экономики России в мировую экономику Российская Федерация в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права участвует в международных договорах о таможенных союзах и свободных экономических зонах.

Совершенствование нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности РФ предполагает его гармонизацию с нормами и правилами ВТО, изменение и дополнение законодательной базы с целью упрощения порядка лицензирования и процедуры выдачи лицензий, а также создания необходимых правовых условий для реализации российскими предпринимателями прав и возможностей по продвижению российских товаров на мировой рынок. На случаи установления торговыми партнерами России дискриминационных ограничений в отношении экспорта российских товаров в действующее законодательство вносятся изменения и дополнения, предусматривающие принятие ответных мер.

Все это позволит в перспективе получить для российских участников внешнеэкономической деятельности на мировых рынках более справедливые и недискриминационные условия, будет содействовать развитию экспортных возможностей России и улучшению структуры ее экспорта.
 В настоящее время Правительство России уделяет большое внимание проекту Федеральной программы развития экспорта России, основной целью которой является увеличение стоимостного объема российского экспорта, расширение его номенклатуры за счет продукции с повышенной степенью обработки, наукоёмких товаров, технологий. Механизм реализации программы предусматривает образование фонда развития высокотехнологического экспорта, пополняемого за счет получения бюджетных ссуд, формируемых путем отчислений от налога на добавленную стоимость и направляемых на кредитование экспортоориентированных проектов.

Программа предполагает свести воедино и систематизировать меры содействия развитию машинотехнического экспорта. Программой предусмотрено умеренное бюджетное финансирование наиболее эффективных проектов развития экспортных производств.

##  Заключение.

В современной практике регулирования внешней торговли нетарифные ограничения играют очень важную роль. Большинство стран мира активно применяют такие меры, следуя идее протекционизма. Исследователи насчитывают сотни всевозможных ограничительных мер, применяемых странами, причем в связи с понижением в результате деятельности в рамках ГАТТ/ВТО уровня тарифных таможенных пошлин в мире использование нетарифных средств сдерживания внешней торговли имеет тенденцию к росту.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие ***ВЫВОДЫ***:

 ***1.*** В итоге изучения особенностей нетарифных ограничений было отмечено, что использование нетарифных ограничений, которые являются более скрытыми, чем тарифные инструменты, дает странам преимущества в регулировании внешней торговли, и что в рамках политики протекционизма нетарифные инструменты считаются более приемлемыми;

***2.*** В разделе 1.2. была выстроена система нетарифных ограничений, включающая меры финансового воздействия и административные инструменты, также было отмечено, что наиболее распространенной классификацией нетарифных инструментов является классификация ВТО;

***3.*** По итогам проведенного анализа эффективности применения нетарифных ограничений можно сделать вывод, что как тарифные, так и нетарифные ограничения внешней торговли приводят к чистым потерям благосостояния, но, несмотря на это, они широко применяются практически всеми государствами, в том числе и Россией. Это можно объяснить во-первых тем, что при применении таких методов возникает эффект перераспределения дохода, значит, в результате, всегда некоторой группе населения или государству это будет выгодно. Во-вторых, нетарифные барьеры являются более скрытыми, чем тарифы, и их действие сложнее измерить и отразить в статистических показателях, и, следовательно, нетарифные ограничения – мощный метод воздействия на внешнюю торговлю. В-третьих, такие методы дают возможность странам быстро среагировать на изменения экономической ситуации и принять эффективные меры в краткосрочном периоде, в силу упрощенного процесса введения их правительственными органами;

***4.*** В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что на сегодняшний день нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности РФ представляет собой достаточно отработанный механизм;

***5.*** В разделе 2.3. были рассмотрены перспективы использования нетарифных ограничений в РФ в процессе присоединения России к ВТО. В соответствии с одним из основополагающих принципов системы ГАТТ/ВТО, ограничения экспорта и импорта, должны элиминироваться.

 Однако, сейчас, как и до возникновения ГАТТ, в России и во многих других странах с помощью нетарифных ограничений продолжает регулироваться значительная доля внешнеторгового оборота. Ведь, впрочем, и условия как ГАТТ, так и других соглашений, заключенных между странами — членами ВТО, дают немало возможностей для использования нетарифных ограничений в торговле.

## Список использованной литературы.

1. Федеральный Закон от 08.12.2003 №164 – ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (ред. от 22.08.2004).

2. Постатейный комментарий к Федеральному Закону «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» / под ред. А.Н. Козырина. // ЗАО Юстицинформ. – 2005.

3. Аконова Е.С. Международная экономика и МЭО. – Ростов н/Д: Феникс. – 2001.

4. Доклад руководителя Департамента нетарифного регулирования Минэконоразвития РФ Буйкина Ю.А. от 18.02.2001.

5. Доклад руководителя Департамента поддержки и защит отечественных товаропроизводителей на товарных рынках и сотрудничества с международными торговыми организациями Минпромнауки РФ Степановой С. от 10.06.2001.

6. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. / под ред. Л.Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2007.

7. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения. – 2002.

8. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика. Учебное пособие для вузов. – М.: «Дело и Сервис». – 2004.

9. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. – М.: Экономистъ. – 2006.

10. Пугель Т.А., Линдерт П. Х. Международная экономика. Учебник: Пер. с англ. – М.: Дело и сервис. – 2003.

11. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. Учебник. – М.: Юристъ. – 2000.

12. Оболенский В. Присоединение России к ВТО и ее участие в интеграции. // МЭ и МО. - 2004, №3.

13. Рубан О. Русский бизнес/Промышленная политика: Перевооружить немедленно. // Эксперт. – 2005. - №33.

14. Татаркин А. Региональные последствия вступления России в ВТО. // Эксперт. – 2003. - №5.

15. Шохин А. Экономика и финансы/за и против. // Эксперт. – 2005. - №13.

16. Щебарова Н. Государственное регулирование: соотношение свободы торговли и протекционизма. // МЭ и МО. – 2003. - №3.

17. http: //www.wto.ru/ (Россия и ВТО)

18. http: //www.есоnomy.gov.ru/ (Минэкономразвития и торговли РФ)

## Приложения.

Приложение 1.

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

от 23 января 2003 г. N 48

О МЕРАХ ПО ЗАЩИТЕ РОССИЙСКОГО ПТИЦЕВОДСТВА

(в ред. Постановлений Правительства РФ от 19.06.2003 N 348,

от 29.11.2003 N 724, от 30.12.2004 N 880)

В целях защиты экономических интересов российского птицеводства, на основании статей 4 и 6 Федерального закона "О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами", статьи 15 Федерального закона "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" и с учетом решения Комиссии Правительства Российской Федерации по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике от 30 декабря 2002 г., принятого по результатам расследования, проведенного Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации, Правительство Российской Федерации постановляет:

1. Установить на ввоз на таможенную территорию Российской Федерации в таможенном режиме выпуска для внутреннего потребления мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы, указанной в товарной позиции 0105, свежих, охлажденных или мороженых (код ТН ВЭД России 0207), в том числе обваленных (коды ТН ВЭД России 0207 14 100 0 и 0207 27 100 0), далее именуемых мясом домашней птицы, сроком на 4 года импортную квоту в размере согласно приложению N 1.

(в ред. Постановления Правительства РФ от 29.11.2003 N 724)

Распределить между государствами-поставщиками импортную квоту на ввоз мяса домашней птицы в 2003 году в пропорции, сложившейся в 1999 - 2001 годах, на основе общего количества мяса домашней птицы согласно приложению N 2.

Распределить между государствами-поставщиками импортную квоту на ввоз мяса домашней птицы в 2004 году согласно приложению N 3.

(абзац введен Постановлением Правительства РФ от 29.11.2003 N 724)

2. Ввоз мяса домашней птицы в таможенном режиме выпуска для внутреннего потребления сверх квоты, установленной пунктом 1 настоящего Постановления, запрещен.

(в ред. Постановления Правительства РФ от 29.11.2003 N 724)

3. Государственному таможенному комитету Российской Федерации осуществлять в 2003 году таможенное оформление мяса домашней птицы, ввезенного на основании лицензий Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, выданных участникам внешнеэкономической деятельности в установленном порядке.

4. Государственному таможенному комитету Российской Федерации в 3-дневный срок представить в Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации перечень участников внешнеэкономической деятельности, ввозивших в 2000 - 2002 годах на таможенную территорию Российской Федерации в таможенном режиме выпуска для свободного обращения мясо домашней птицы (код ТН ВЭД России 0207), в том числе обваленное (коды ТН ВЭД России 0207 14 100 0 и 0207 27 100 0), с указанием его объемов.

Участники внешнеэкономической деятельности, имеющие лицензии на ввоз мяса домашней птицы свежей, охлажденной или мороженой (код ТН ВЭД России 0207), в случае введения Государственной ветеринарной службой Российской Федерации полного или частичного запрета на ввоз указанного товара из какого-либо государства-поставщика (союза государств) по причине неблагоприятной эпизоотической обстановки имеют право переоформить ее на лицензию на ввоз этого же товара из другого государства-поставщика (союза государств) в том же количестве вне зависимости от общего объема квоты, установленной для этого государства-поставщика (союза государств) (Постановление Правительства РФ от 05.03.2004 N 137).

5. Министерству экономического развития и торговли Российской Федерации в 6-месячный срок осуществить на основании заявлений участников внешнеэкономической деятельности, указанных в пункте 4 настоящего Постановления, выдачу лицензий на ввоз мяса домашней птицы в объеме, пропорциональном среднегодовому объему мяса домашней птицы, ввезенному ими на таможенную территорию Российской Федерации в 2000 - 2002 годах.

(в ред. Постановления Правительства РФ от 19.06.2003 N 348)

6. Государственному таможенному комитету Российской Федерации представлять в Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации ежемесячно, не позднее последнего дня месяца, следующего за отчетным, сведения об импорте мяса домашней птицы, ввезенного в соответствии с настоящим Постановлением.

7. Министерству экономического развития и торговли Российской Федерации и Государственному таможенному комитету Российской Федерации в IV квартале 2003 г. внести в установленном порядке в Правительство Российской Федерации предложения о дальнейшем применении импортной квоты на ввоз мяса домашней птицы.

8. Министерству экономического развития и торговли Российской Федерации уведомить в установленном порядке заинтересованные государства и Интеграционный комитет Евразийского экономического сообщества о введении импортной квоты на ввоз мяса домашней птицы.

9. Настоящее Постановление вступает в силу со дня его официального опубликования, за исключением пунктов 1 - 3, вступающих в силу по истечении 3 месяцев со дня официального опубликования настоящего Постановления.

Председатель Правительства

Российской Федерации

М.КАСЬЯНОВ

РАЗМЕР ИМПОРТНОЙ КВОТЫ НА ВВОЗ МЯСА ДОМАШНЕЙ ПТИЦЫ

(в ред. Постановления Правительства РФ от 29.11.2003 N 724)

 ────────────┬──────────────────────────┬─────────────────────────────────────────────────┐

│ Код ТН ВЭД │ Наименование товара │ Размер импортной квоты (тыс. тонн) │

│ │ ├────────────────┬──────────┬──────────┬──────────┤

│ │ │с 30 апреля 2003│с 1 января│с 1 января│с 1 января│

│ │ │г. по 31 декабря│2004 г. по│2005 г. по│2006 г. по│

│ │ │ 2003 г. │31 декабря│31 декабря│30 апреля │

│ │ │ │ 2004 г. │ 2005 г. │ 2006 г. │

└──────────────┴──────────────────────────┴────────────────┴──────────┴──────────┴──────────┘

 0207 Мясо и пищевые субпродукты 744 1050 1050 306

 домашней птицы, указанной

 в товарной позиции 0105,

 свежие, охлажденные или

 мороженые

 в том числе:

 0207 14 100 0 обваленные 190 - - -

 0207 27 100 0

-------------------------------------------------------

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

ИМПОРТНОЙ КВОТЫ НА ВВОЗ МЯСА ДОМАШНЕЙ ПТИЦЫ

МЕЖДУ ГОСУДАРСТВАМИ-ПОСТАВЩИКАМИ В 2003 ГОДУ

┌──────────────────┬─────────────────────────────────────────────┐

│ Государство │ Размер импортной квоты (тыс. тонн) │

│ (союз ├────────────────┬────────────────────────────┤

│ государств) │ мясо домашней │ в том числе обваленное │

│ │ птицы (код │(коды ТН ВЭД 0207 14 100 0, │

│ │ ТН ВЭД 0207) - │ 0207 27 100 0) │

│ │ всего │ │

└──────────────────┴────────────────┴────────────────────────────┘

 США 553,5 141,4

 Европейский союз 139,9 35,7

 Бразилия 33,3 8,5

 КНР 3,1 0,8

 Другие государства 14,2 3,6

------------------------------------------------------------------

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИМПОРТНОЙ КВОТЫ

НА ВВОЗ МЯСА ДОМАШНЕЙ ПТИЦЫ МЕЖДУ

ГОСУДАРСТВАМИ-ПОСТАВЩИКАМИ В 2004 ГОДУ

(введено Постановлением Правительства РФ от 29.11.2003 N 724)

┌─────────────────────────────┬──────────────────────────────────┐

│Государство (союз государств)│Размер импортной квоты (тыс. тонн)│

│ │ на мясо домашней птицы │

│ │ (код ТН ВЭД 0207) │

└─────────────────────────────┴──────────────────────────────────┘

 США 771,9

 Европейский союз, а также 205

 Польша, Чехия, Венгрия,

 Словакия, Словения, Литва,

 Латвия, Эстония, Кипр, Мальта

 Парагвай 5

 Другие государства 68,1

------------------------------------------------------------------

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИМПОРТНОЙ КВОТЫ НА ВВОЗ МЯСА

ДОМАШНЕЙ ПТИЦЫ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВАМИ-ПОСТАВЩИКАМИ

В 2005 ГОДУ

(введено Постановлением Правительства РФ от 30.12.2004 N 880)

|  |  |
| --- | --- |
| Государство (союз государств)  | Размер импортной квоты (тыс. тонн) на мясо домашней птицы (код ТН ВЭД 0207)  |
| США Европейский союз Парагвай Другие государства  | 771,9 205 5 68,1  |

Приложение 2.

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН

ОБ ОСНОВАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Принят

Государственной Думой

21 ноября 2003 года

Одобрен

Советом Федерации

26 ноября 2003 года

(в ред. Федерального закона от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

Статья 20. Нетарифное регулирование

Нетарифное регулирование внешней торговли товарами может осуществляться только в случаях, предусмотренных статьями 21 - 24, 26 и 27 настоящего Федерального закона, при соблюдении указанных в них требований.

Статья 21. Количественные ограничения, устанавливаемые Правительством Российской Федерации в исключительных случаях

1. Импорт и экспорт товаров осуществляются без количественных ограничений, за исключением случаев, предусмотренных частью 2 настоящей статьи, а также иными положениями настоящего Федерального закона.

2. Правительство Российской Федерации в исключительных случаях может устанавливать:

1) временные ограничения или запреты экспорта товаров для предотвращения либо уменьшения критического недостатка на внутреннем рынке Российской Федерации продовольственных или иных товаров, которые являются существенно важными для внутреннего рынка Российской Федерации. Перечень товаров, являющихся существенно важными, определяется Правительством Российской Федерации;

2) ограничения импорта сельскохозяйственных товаров или водных биологических ресурсов, ввозимых в Российскую Федерацию в любом виде, если необходимо:

а) сократить производство или продажу аналогичного товара российского происхождения;

б) сократить производство или продажу товара российского происхождения, который может быть непосредственно заменен импортным товаром, если в Российской Федерации не имеется значительного производства аналогичного товара;

в) снять с рынка временный излишек аналогичного товара российского происхождения путем предоставления имеющегося излишка такого товара некоторым группам российских потребителей бесплатно или по ценам ниже рыночных;

г) снять с рынка временный излишек товара российского происхождения, который может быть непосредственно заменен импортным товаром, если в Российской Федерации не имеется значительного производства аналогичного товара, путем предоставления имеющегося излишка такого товара некоторым группам российских потребителей бесплатно или по ценам ниже рыночных;

д) ограничить производство продуктов животного происхождения, производство которых зависит от импортируемого в Российскую Федерацию товара, если производство в Российской Федерации аналогичного товара является относительно незначительным.

3. Продовольственные и сельскохозяйственные товары для целей настоящей статьи определяются Правительством Российской Федерации.

Статья 22. Недискриминационное применение количественных ограничений

1. В случае, если настоящим Федеральным законом допускается установление количественных ограничений экспорта и (или) импорта товара, такие ограничения применяются вне зависимости от страны происхождения товара, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом.

2. В случае, если при установлении количественных ограничений импорта товара проводится распределение долей импорта товара между заинтересованными иностранными государствами, принимается во внимание предыдущий импорт товара из таких государств.

3. Положения частей 1 и 2 настоящей статьи могут не применяться в отношении товара, происходящего из иностранного государства (групп государств), с которым у Российской Федерации нет взаимных договорных обязательств о предоставлении режима не менее благоприятного, чем режим, предоставляемый другим государствам или группам государств.

4. Положения настоящей статьи не применяются к компенсационным мерам, указанным в статье 27 настоящего Федерального закона.

5. Положения частей 1 и 2 настоящей статьи не препятствуют соблюдению обязательств в соответствии с международными договорами Российской Федерации о приграничной торговле, таможенном союзе или зоне свободной торговли.

Статья 23. Распределение квоты

При принятии решения о введении квоты Правительство Российской Федерации определяет метод распределения квоты и в соответствующем случае устанавливает порядок проведения конкурса или аукциона. Распределение квоты основывается на равноправии участников внешнеторговой деятельности в отношении получения квоты и их недискриминации по признакам формы собственности, места регистрации или положения на рынке.

Статья 24. Лицензирование в сфере внешней торговли товарами

1. Лицензирование в сфере внешней торговли товарами (далее - лицензирование) устанавливается в следующих случаях:

1) введение временных количественных ограничений экспорта или импорта отдельных видов товаров;

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

3) предоставление исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров;

4) выполнение Российской Федерацией международных обязательств.

2. Основанием для экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров в случаях, указанных в части 1 настоящей статьи, является лицензия, выдаваемая федеральным органом исполнительной власти, указанным в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона.

Отсутствие лицензии является основанием для отказа в выпуске товаров таможенными органами Российской Федерации.

3. Федеральный орган исполнительной власти, указанный в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона, формирует и ведет федеральный банк выданных лицензий. Порядок формирования и ведения федерального банка выданных лицензий определяется Правительством Российской Федерации.

Статья 26. Исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров

1. Право на осуществление внешнеторговой деятельности может ограничиваться путем предоставления исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров.

2. Перечни отдельных видов товаров, на экспорт и (или) импорт которых предоставляется исключительное право, а также организации, которым предоставляется исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров, определяются федеральными законами.

3. Исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров осуществляется на основе лицензии. Лицензии на осуществление исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров выдаются федеральным органом исполнительной власти, указанным в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона.

4. Сделки по экспорту и (или) импорту отдельных видов товаров, совершенные без лицензии на осуществление исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров, являются ничтожными.

5. Организации, которым предоставлено исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров, совершают сделки по экспорту и (или) импорту отдельных видов товаров, основываясь на принципе недискриминации и руководствуясь только коммерческими соображениями.

Статья 27. Специальные защитные меры, антидемпинговые меры и компенсационные меры

В соответствии с федеральным законом могут вводиться специальные защитные меры, антидемпинговые меры и компенсационные меры при импорте товаров для защиты экономических интересов российских производителей товаров.

1. Шохин А. Экономика и финансы: за и против. // Эксперт. – 2005. - №13. [↑](#footnote-ref-1)
2. Миклашевская Н.А., Холопов А.В.Международная экономика. Учебное пособие для вузов. – М.: «Дело и Сервис».2004.,стр. 101. [↑](#footnote-ref-2)
3. Щебарова Н. Государственное регулирование: соотношение свободы торговли и протекционизма. // МЭ и МО. – 2003. - №3. [↑](#footnote-ref-3)
4. Миклашевская Н.А., Холопов А.В.Международная экономика. Учебное пособие для вузов. – М.: «Дело и Сервис».2004.,стр. 101. [↑](#footnote-ref-4)
5. Пугель Томас А., Линдерт Питер М. Международная экономика. Учебник / Пер. с англ. – М.: «Дело и Сервис».2003.,стр. 158. [↑](#footnote-ref-5)
6. Статья 21 ФЗ от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (ред. от 22.08.2004). [↑](#footnote-ref-6)
7. Статья 27, там же. [↑](#footnote-ref-7)
8. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. М.: Экономистъ. – 2006, стр.491. [↑](#footnote-ref-8)
9. Постановления Правительства РФ от 23.01.2003г. № 48 (ред. от 30.12.2004) «О мерах по защите российского птицеводства», № 49, 50 «О внесении изменений в Таможенный тариф РФ» в счет 90% объема говядины, свинины соответственно. [↑](#footnote-ref-9)