# Содержание

Введение

Глава 1. Сущность и цели регулирования международной торговли

1.1.rПонятие и виды внешнеторговой политики государства

1.2.gКлассификация торговых барьеров

Глава 2. Практика применения торговых барьеров развитыми странами

2.1. Анализ внешнеторговой политики ЕС, Японии и США

2.2. Последствия введения торговых барьеров

Глава 3. Внешнеторговая политика Кыргызской Республики на современном этапе

3.1. Практика регулирования внешней торговли в Кыргызской Республике

* 1. Интеграция в мировую экономику и последствия вступления в ВТО

Заключение

Список использованной литературы

# Введение

Международная торговля затрагивает экономические интересы отдельных слоев населения и целых стран, интересы, которые переплетаются самым сложным образом и вступают в противоречие друг с другом. Это и обуславливает необходимость целенаправленного воздействия государства на торговые отношения с другими странами с помощью тарифов и нетарифных методов регулирования. При этом государство преследует цель создания наиболее благоприятных условий для развития национальной экономики.

Несмотря на членство в ВТО, развитые страны используют все возможные способы и методы получения дополнительных выгод от международной торговли, путем ведения протекционистских мер. Немало произошло торговых войн по этому поводу, размеры потерь исчисляются десятками миллиардов долларов.

В данной работе предстоит рассмотреть сущность торговых барьеров, применение их развитыми странами, также в целом понятие и назначение внешнеторговой политики.

В первой главе излагается теоретическая часть темы, общие понятие, сущность, характеристика торговой политики, тарифных и нетарифных барьеров.

Вторая глава посвящена анализу внешнеторговой политики развитых стран на примере ЕС, Японии и США, также излагаются виды торговых барьеров и методы защиты внутреннего рынка, также последствия введения торговых барьеров.

Третья глава посвящена основным аспектам внешнеторговой политики Кыргызской Республики, виды торговых барьеров, последствия вступления в ВТО и дальнейшие перспективы республики.

**Глава 1**

**Cущность и цели регулирования международной торговли**

**1.1. Понятие и виды внешнеторговой политики государства**

***Внешнеторговая политика*** государства – деятельность государственных органов по созданию оптимального соотношения экспорта и импорта страны, обеспечивающего устойчивое экономическое развитие национальной экономики и реализации страной максимальной выгоды.[[1]](#footnote-1)1

В сфере внешней торговли государство в лице его исполнительной и законодательной власти призвано:

* + защищать общенациональные интересы и превратить внешнюю торговлю в фактор экономического развития и роста;
	+ улучшать положение страны в международном разделении труда;
	+ защищать интерес национальных производителей и потребителей;
	+ способствовать улучшению структуры экспорта,
	+ следить за благоприятным соотношением экспортных и импортных поставок, обеспечением производства и населения необходимыми товарами, услугами, ресурсами,
	+ повышать бюджетные доходы от внешней торговли, которые складываются из доходов государственных экспортеров, таможенных пошлин, налогов и других сборов.

Некоторые задачи имеют долговременный характер, например изменение степени и способа включения данной страны в междуна­родное разделение труда. Другие же цели могут быть достигнуты в более короткие промежутки времени, например изменение объема экспорта или импорта.

Существует два основных направления внешнеторговой политики:

 · политика свободной торговли;

 · протекционизм.

*Политика свободной торговли* (free trade) в чистом виде означает, что государство воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю, оставляя за рынком роль основного регуля­тора.[[2]](#footnote-2)1 Однако это не означает, что государство вообще устраняется от влияния на это направление хозяйственной деятельности. Оно за­ключает договоры с другими странами, чтобы предоставить максимальную свободу своим хозяйствующим субъектам.

Свободная торговля приводит к положительным политическим последствиям, так как в этом случае страны становятся в большей степени взаимозависимыми, а следовательно, снижается опасность враждебных действий по отношению друг к другу.

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

*Протекционизм* (protectionism) — политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции. В отличие от политики свободной торговли при протекционизме исключается свободное действие рыночных сил, поскольку предпола­гается, что экономический потенциал и конкурентоспособность на мировом рынке отдельных стран различны и поэтому свободное дейст­вие рыночных сил может быть невыгодным для менее развитых стран.[[3]](#footnote-3)2 Неограниченная конкуренция со стороны более сильных иностранных государств может привести в менее развитых странах к экономичес­кому застою и формированию неэффективной для данной страны экономической структуры.

Его основные формы[[4]](#footnote-4)3:

1. односторонний протекционизм – регулирование внешней торговли без согласования с партнером;

2. двусторонний протекционизм – согласование выдвигаемых мер с партнером;

3. многосторонний протекционизм – участие в разработке торговой политики ряда стран.

В своей крайней форме протекционизм принимает форму эконо­мической **автаркии**, при которой страны стремятся ограничить им­порт только теми товарами, производство которых в данной стране невозможно. Экспорт же допускается в той мере, в которой он обес­печивает необходимый импорт.

Политика **автаркии**, так же как и политика свободной торговли, в чистом виде не проводится. Различные степени протекционизма встречаются постоянно и зависят от уровня экономического развития той или иной страны. Иногда могут одновременно проводиться политика свободной торговли и политика протекционизма, но в от­ношении различной продукции.

Общая тенденция развития внешнеторговой политики - ослабление протекционизма и либерализация, особенно в рамках интеграционных объединений. В последние годы развитие международной торговли осуществляется в условиях ускоренной либерализации; происходит усиление воздействия международного и регионального регулирования, ослабевает национальное регулирование. Но в рамках регулирования внешней торговли государства использует инструменты торговой политики, в частности торговые барьеры, которые носят административный и экономический характер.

**1.2. Классификация торговых барьеров.**

Чаще всего в условиях развитых рыночных отношений применяются такие инструменты, с помощью которых государство, воздействуя на уве­личение или уменьшение прибыли от внешней торговли, заставляет хозяйствующие субъекты принимать решения в этой области в соот­ветствии с целями государственной политики.

Торговые барьеры делятся на экономические и административные, валютно-финансовые. В частности, к барьерам экономического характера относятся антидемпинговые меры (антидемпинговая пошлина), компенсационные. К барьерам административного характера можно отнести эмбарго - запрещение импорта (прямой или косвенный запрет), количественные ограничения, лицензирование. Валютно-финансовые методы проявляются в валютном контроле*.* Одной из мер валютного контроля является введение множественных валютных курсов, когда обмен валюты для оплаты различных товаров производится по разным курсам, в результате сдерживается импорт тех товаров, оплата которых требует обмена валюты по самому невыгодному курсу.

 В целом инструменты торговой политики делятся на тарифы (tariffs) и нетарифные барьеры (nontariff barriers).

Классическим и основным инструментом внешнеторговой поли­тики являются таможенные тарифы.

*Таможенный тариф (customs tariff) —* в зависимости от контекста может определяться как :

* систематизированный перечень ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу;
* инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;
* конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны.[[5]](#footnote-5)1

Таможенный тариф любой страны состоит из конкретных ставок таможенных пошлин, которые используются для целей налогообложения ввозимых или вывозимых товаров.

*Таможенная пошлина*- (customs duty)-обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

Таможенные пошлины выполняют три основные функции:

* *фискальную*, которая относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;
* *протекционистскую* (защитную), относящуюся к импортным пошлинам;
* *балансировочную,* которая относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.[[6]](#footnote-6)2

По способу взимания классифицируются:

* *адвалорные-* начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;
* *специфические-* начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара;
* *комбинированные-* сочетают оба названных вида таможенного обложения.

По объекту обложения:

* *импортные-* на импортные товары для защиты национальных производителей;
* *экспортные-* на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства. Применяются крайне редко и имеют целью сократить экспорт и пополнить бюджет;
* *транзитные*- накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны.

По характеру:

* *сезонные-* применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера;
* *антидемпинговые-* применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным производителям подобных товаров;
* *компенсационные -* накладываются на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.[[7]](#footnote-7)3

По происхождению:

* *автономные –* вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти страны;
* *конвенционные (договорные )-* устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашения;
* *преференциальные*- имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом.

По типам ставок:

* *постоянные-* таможенный тариф, ставки которого единовременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств;
* *переменные-* ставки которого могут изменяться в установленных органамми государственной власти случаях.

По способу вычисления:

* *номинальные*- тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе;
* *эффективные*- реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленные с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров.[[8]](#footnote-8)4

**Нетарифные барьеры** (всего около 800) подразделяются на четыре группы:

**1.Количественные ограничения** - (quantitive restrictions)- административная форма нетарифного регулировнаия торгового регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту[[9]](#footnote-9)1.

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

Квоты классифицируются на:

* экспортные- вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте определенного товара, либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке;
* импортные- вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную политику других государств;
* глобальные- устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени для обеспечения необходимого уровня внутреннего потребления потребления;
* индивидуальные- установленная в рамках глобальной квоты квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар;
* сезонные квоты – устанавливаются на импорт сельскохозяйственной продукции на определенное время года.

В международной практике также используются *тарифные квоты*, по которым импорт товаров в пределах установленных объемов осуществляется без взимания таможенных пошлин, при превышении квоты импортер выплачивает более высокие пошлины.

***Контингентирование-*** ограничение государством номенклатуры («контингента») товаров в пределах установленных импортных или экспортных квот в стоимостном или натуральном выражении на определенный период времени. [[10]](#footnote-10)1

Контингентирование непосредственно связано с лицензированием, поскольку выдача квот сопровождается предоставлением соответствующей лицензии.

***Лицензирование*** (licensing)- регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Формы лицензии[[11]](#footnote-11)2:

* *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 ограничений 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.

**«Добровольное» ограничение экспорта (**voluntary export restraint- VER)- 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.

**2.Скрытые методы торговой политики-** разнообразные барьеры не таможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти.[[12]](#footnote-12)3

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

* ***Технические барьеры***- требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, включая мероприятия по охране окружающей среды, о соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей и многие другие.
* ***Внутренние налоги и сборы****,*  направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке.
* ***Политика в рамках государственных закупок****-* скрытый метод, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных.
* ***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.

**3.Финансовые методы торговой политики** предусматривают дискриминацию против иностранных компаний в пользу национальных производителей и экспортеров[[13]](#footnote-13)4. Наиболее распространенными финансовыми методами являются:

**Субсидия** *–* денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта. Субсидии делятся на:

* *Прямые-* непосредственные выплаты экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода, это 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.
* *Внутренняя субсидия -* наиболее замаскированный финансовый метод торговой и дискриминационной торговой политики против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными.
* *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.

Принципиальное различие между импортным тарифом и субсидированием экспорта заключается в том, что импортный тариф приводит к повышению внутренней цены на импортные товары, в то время как экспортная субсидия приводит к повышению внутренней цены экспортных товаров. Но может быть и такая ситуация, когда импортный тариф приводит к падению внутренней цены на импортный товар в случае сильного падения его относительной цены на мировом рынке в результате введения тарифа, ка применение экспортной субсидии может привести к падению внутренней цены на экспортный товар из-за чрезмерного падения его относительной цены на мировом рынке. Такая ситуация именуется как *парадокс Метцлера[[14]](#footnote-14)5.*

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

Экспортное кредитование может иметь форму[[15]](#footnote-15)6:

* субсидированных кредитов национальным экспортерам- кредитов, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной;
* государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, представившей такой кредит (связанный кредит);
* страхования экспортных рисков национальных экспортеров, которые включает коммерческие риски (неспособность импортера оплатить поставку) и политические риски (неожиданные действия правительства, не позволяющие импортеру выполнять свои обязательства перед экспортером).

Экспортные кредиты бывают:

* краткосрочными- на срок до 1 года, используются для кредитования экспорта потребительских товаров и сырья;
* среднесрочными- на срок от 1 года до 5 лет, используются для кредитования экспорта машин и оборудования;
* долгосрочными- на срок более 5 лет, используются для кредитования экспорта инвестиционных товаров и больших проектов.

**Демпинг**- метод финансовой нетарифной торговой политик, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок по ценам ниже себестоимости или, по крайней мере, по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, т.е. демпинг является формой международной ценовой дискриминации.[[16]](#footnote-16)7 Демпинг может осуществляться как за счет ресурсов отдельных фирм, так и за счет государственных субсидий. В коммерческой практике может приобретать одну из следующих форм:

* *Спорадический демпинг*- эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам.
* *Преднамеренный демпинг (хищнический)* - временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен.
* *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. Встречается крайне редко, обычно в результате непредвиденных колебаний курсов валют.
* *Взаимный демпинг*- встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам.[[17]](#footnote-17)3

В основе демпинга обычно лежит рыночная ситуация, при которой эластичность спроса по цене на внутреннем рынке ниже, чем на внешнем.

**4. Неэкономические методы регулирования,** включающие правовые инструменты и прежде всего торговые договоры.

Отношения, возникающие в области внешней торговли и в других видах внешнеэкономических связей, составляют весьма обширную и важную сферу международного сотрудничества, урегулированного нормами международного права., в международных экономических отношениях выработаны и применяются специальные или отраслевые принципы, действие которых направлено в первую очередь на формирование торгово-политических режимов[[18]](#footnote-18)1. Широкое признание получили следующие специальные отраслевые принципы:

* принцип наибольшего благоприятствования;
* принцип национального режима;
* ринцип преференциального режима;
* принцип свободы транзита;
* принцип гласности внешнеторгового законодательства.

Принцип наиболее благоприятствуемой нации (РНБ) означает в его общем понимании право каждого договаривающегося государства на основе взаимности пользоваться всеми преимуществами, которое другое договаривающееся государство предоставляет любым третьим государствам по согласованному кругу отношений.

Принцип национального режима наряду с РНБ подразумевает предоставление государством иностранным юридическим и физическим лицам, товарам и услугам режима, аналогичного тому, которым пользуются отечественные юридические и физические лица, товары, услуги и т.п.[[19]](#footnote-19)2

Принцип свободы транзита включает в себя РНБ и его значимость состоит в обеспечении стабильного доступа товаров к рынкам любой страны и не дискриминационного доступа всех субъектов к транспортным инфраструктурам на равных наиболее выгодных условиях.[[20]](#footnote-20)3

Принцип гласности внешнеторгового законодательства является важнейшей нормой, исполнение которой позволяет планировать внешнеторговые операции с учетом всевозможных препятствий, которые могут появиться в связи с изменение внешнеторгового законодательства (законы, правила, судебные решения и административные распоряжения общего характера относительно классификации или оценки товаров для таможенных целей, ставок пошлин и других сборов, запрещений).[[21]](#footnote-21)4

Принцип преференциального режима состоит в предоставлении развивающимся странам преимуществ по доступу их товаров на рынки развитых стран.

Наиболее распространен режим наибольшего благоприятствования или режим недискриминации, который предоставляет всем участникам равные условия.

Фиксация особенностей сотрудничества конкретных государств, применение принципов международного экономического права, закрепление обязательств в области торгово-политического регулирования обеспечивается посредством двусторонних и многосторонних соглашений.

Многостороннее регулирование осуществляется:

* + в рамках интеграционных объединений, в частности Европейского союза (ЕС) в составе 25 государств;
	+ на основе международных товарных соглашений и картелей производителей и экспортеров (типа ОПЕК);
	+ регулирование международной торговли осуществляется специализированными международными организациями - Всемирной торговой организацией (ВТО) и Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

Таможенные тарифы имеют все страны мира. Современные тарифы унифицированы на базе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров, что существенно облегчает использование тарифов на разных языках и сопоставление ставок пошлин на одинаковые товары. Определяющее значение имеют уровень экономического развития страны, степень обработки товаров и другие факторы. Чем выше уровень экономического развития страны, тем ниже ставки таможенных пошлин. Кроме того, страны стремятся установить высокие пошлины на трудоемкие изделия, поскольку активная иностранная конкуренция на внутреннем рынке этих товаров может привести к закрытию предприятий с большим числом работников.

В международной практике сложились два основных направления развития таможенного тарифа.[[22]](#footnote-22)1 В первом случае для каждого товара (независимо от страны происхождения) устанавливается единый размер ставки. Во втором – по одним и тем же товарам в зависимости от страны происхождения устанавливается несколько видов ставок. В этом случае ставка тарифа может быть высокой и низкой. Высокая ставка устанавливается на товары, поставляемые странами, с которыми не заключены торговые договоры и соглашения. Низкая ставка применяется к товарам тех стран, которым предоставлен РНБ. В частности, страны ЕС применяют минимальную ставку к товарам из стран- членов ВТО. При формировании замкнутых экономических союзов страны могут устанавливать преференциальные ставки, которые означают беспошлинный ввозртоваров.

Основой для определения размера тарифа является таможенная стоимость товара. Определение таможенной стоимости производится с использованием следующих методов[[23]](#footnote-23)2:

• по цене сделки с ввозимыми товарами (метод 1);

• по цене сделки с идентичными товарами (метод 2);

• по цене сделки с однородными товарами (метод 3);

• вычитания стоимости (метод 4);

• сложения стоимости (метод 5);

• резервный метод (метод 6).

Основным методом определения таможенной стоимости является оценка *по цене сделки с ввозимыми товарами.* Причем каждый после­дующий метод может применяться, если не может быть использован пре­дыдущий.

При первом методе под *ценой сделки* понимается как фактически упла­ченная цена, так и цена, подлежащая уплате за ввозимые товары.

Основной метод таможенной оценки неприменим, если коммерческие операции совершают взаимосвязанные партнеры. К ним относятся, в ча­стности, юридически признанные партнеры в предприятии, участники сделки, имеющие в своей собственности не менее 5 % в уставном капита­ле другого участника, прямо или косвенно контролирующие друг друга, или если обоих контролирует третье лицо либо они являются близкими родственниками.

При использовании второго метода в качестве базы для определения таможенной стоимости принимается ***цена сделки с идентичными това­рами.***

Под *идентичными* понимаются товары, одинаковые во всех отношени­ях с оцениваемыми товарами по следующим параметрам[[24]](#footnote-24)3:

• назначение и характеристики;

• качество, наличие товарного знака и репутация на рынке;

• страна происхождения;

• производитель.

Цена сделки с идентичными товарами принимается в качестве базы для определения таможенной стоимости, если товар продается в одну и ту же страну, ввозится одновременно или почти одновременно с оцениваемым товаром, на тех же коммерческих условиях и в тех же количествах. Если идентичные товары ввозятся в ином количестве или на других коммерче­ских условиях, то цены корректируются с учетом этих различий и тамо­женным органом документально подтверждается их обоснованность.

Метод оценки ***по цене с однородными товарами*** предполагает ис­пользование в качестве базы для определения таможенной стоимости цену сделки по однородным с импортируемым товарам.

Под *однородными* понимаются товары, которые, хотя и не являются одинаковыми во всех отношениях, имеют сходные характеристики и со­стоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые товары, и быть коммерчески взаимозаменяемыми[[25]](#footnote-25)3.

При определении однородности товаров учитываются их характери­стики, назначение, качество, наличие товарного знака и репутация на рын­ке, страна происхождения.

Метод оценки *на основе* ***вычитания стоимости*** используется при возникновении у экспортера расходов на территории импортера и вклю­чении этих расходов в контрактную цену. Из цены единицы товара вычи­таются, если они могут быть выделены, расходы на выплату комиссион­ных вознаграждений, на транспортировку, страхование, погрузочно-разгрузочные работы, возникающие на территории страны ввоза вещей, суммы импортных таможенных пошлин, налогов, сборов, подлежащих уплате в стране импортера.

В качестве базы для определения таможенной стоимости при исполь­зовании метода оценки ***на основе сложения стоимости*** принимается цена, рассчитанная путем сложения издержек производства, общих затрат, связанных с доставкой товара до места таможенного оформления, прибы­ли, обычно получаемой экспортером в результате поставки таких товаров в данную страну.

В случае, если таможенная стоимость не может быть определена декларантом в результате последовательного применения пяти указанных ме­тодов, она устанавливается *резервным методом* с учетом мировой тамо­женной практики.

В качестве базы определения таможенной стоимости *не могут быть*

*использованы[[26]](#footnote-26)4:*

* + цена товара на внутреннем рынке страны-импортера;
	+ цена на товары отечественного происхождения;
	+ цена товара, поставляемого из страны-экспортера в третьи страны;
	+ произвольно установленная или достоверно не подтвержденная це­на.

**Глава 2**

**Практика применения торговых барьеров развитыми странами**

**2.1. Анализ внешнеторговой политики ЕС, Японии и США**

Развитые страны сегодня возглавляют процесс либерализации международной торговли, и в то же время извлекают из него наибольшие выгоды. В течение всех восьми раундов переговоров ГАТТ вопрос о сокраще­нии тарифов был одним из основных. На момент создания соглашения в конце 40-х гг. его средний уровень составлял около 40 %. В итоге работы шестого «Кеннеди раунда» (1964-1967 гг.) таможенные тарифы были снижены в среднем на 35 %. Во время «Токио раунда» (1973-1979 гг.) — на 33 % на промышленные товары. В результате этого сокращения в промышленно развитых странах тариф на готовую продукцию составил 4,7%. Во время «Уругвайского раунда» (1986-1993 гг.) установлена цель сокра­щения тарифов на 30 %. Во время нового раунда торговых переговоров в Дохе, начатом в 2001 г., были намечены цели дальнейшей либерализации торговли и отмены государственного субсидирования. Так, к примеру, с учетом тарифов и тарифного эквивалента внутренних субсидий уровень защиты сельского хозяйства составляет приблизительно в США 20%, ЕС- 50% и Японии – 80%.[[27]](#footnote-27)1

Несмотря на снижение таможенных тарифов, роль их в регулировании внешнеэкономической деятельности различных стран остается значитель­ной.

В выработке международных норм торговой политики развитые страны последовательно исходят из своих интересов, а не из отвлеченных принципов, хотя постоянно на них ссылаются[[28]](#footnote-28)2. Если им невыгодно либерализовать рынок какой-либо, например, трудоемкой продукции, они его не либерализуют. Если им выгодно обеспечить проникновение своих изделий на рынки третьих стран и облегчить торговлю между собой, они добиваются устранения барьеров. Страны Запада к тому же имеют возможность направлять развитие норм ВТО в выгодное для себя русло благодаря доминирующему положению в мировой экономике и политике. Протекционизм стран Запада обходится развивающимся государствам в 100 млрд.долл. ежегодно, что примерно в два раза превышает объем помощи, оказываемой Севером Югу.

Все развитые страны активно участвуют в мировой торговле. Основная доля в мировом товарообмене приходится на торговлю между самими развитыми странами(60%).

 *Таблица 2.1*

|  |
| --- |
| **Ведущие экспортеры/импортеры товаров в мировой торговле[[29]](#footnote-29)1****Экспорт** |
| **Страна** | **Объем торговли,** | **% мировой** |
|  | **$ млрд.** | **торговли** |
| 1. США | 730,9 | 11,9 |
| 2. Германия | 569,6 | 9,2 |
| 3. Япония | 404,7 | 6,6 |
| 4. Франция | 319,5 | 5,2 |
| 5. Британия | 273,5 | 4,4 |
| 6. Китай | 266,2 | 4,3 |
| 7. Канада | 262,2 | 4,3 |
| 8. Италия | 241,3 | 3,9 |
| 9. Голландия | 229,8 | 3,7 |
| 10. Гонконг | 190,7 | 3,1 |
| Мир | 6.162,4 | 100 |
|  |  |
| **Импорт** |
| **Страна** | **Объем торговли,** | **% мировой** |
|  | **$ млрд.** | **торговли** |
| 1. США | 1.180,5 | 18,3 |
| 2. Германия | 493 | 7,7 |
| 3. Япония | 350,1 | 5,4 |
| 4. Британия  | 332,5 | 5,2 |
| 5. Франция | 322,9 | 5 |
| 6. Китай | 243,6 | 3,8 |
| 7. Италия | 233,7 | 3,6 |
| 8. Канада | 228,3 | 3,5 |
| 9. Голландия | 207,9 | 3,2 |
| 10. Гонконг | 202 | 3,1 |
| Мир | 6.438,8 | 100 |

В целом 3/5 мирового товарообмена происходит в треугольнике ЕС- США- Япония. Экспортная и импотная квотыстран – членов ЕС неизменно находилась вблизи 30%-ной отметки, тогда как США –9-11%, Японии – 11-13%.

**США.** США – крупнейший в мире экспортёр товаров (13% мирового экспорта) и услуг (18% мирового экспорта). Экспорта США составляет 12% мирового объёма экспорта в 2004 г.(795 млрд. долл.), импорт составляет 20.7% (1.276 трлн. долл.) от мирового объема импорта[[30]](#footnote-30)1. Сегодня около 10% валового внутреннего продукта страны и 30% всех производимых в США материальных ценностей реализуются на внешних рынках. Экспорт товаров и услуг создаёт около 11-12% ВВП США.

На протяжениизначительной части своей истории США были больше известны как сторонники жесткого протекционизма. Новый отсчет времени начат в 1934 г. когда Конгресс одобрил Закон о взаимности в торговых соглашениях, наметивший курс на либерализацию торговли. Еще в годы Второй мировой войны США разработали «Предложения по расширению мировой торговли и занятости», которые были обнародованы в конце 1945 г. в качестве основополагающих либеральных направления международных торговых отношений. С тех пор США официально придерживался принципа рыночной открытости в системе мировых внешнеторговых связей. США являются активным организатором и участником различных международных региональных организаций и форумов, как политических (основные из них - ООН, Организация американских государств, НАТО), так и экономических (ВТО, ОЭСР, АТЭС, НАФТА, МВФ, МБРР, Всемирный банк и т.д.), значительная часть которых размещается на территории США.[[31]](#footnote-31)2

В переговорном процессе по усовершенствованию правил ВТО США продолжают занимать весьма решительную позицию по всем приоритетным направлениям, включая либерализацию торговли сельхозпродукцией, промышленными товарами и услугами. В частности, американцы активно продвигают обнародованную ими еще в конце 2002 г. инициативу о существенном сокращении всех тарифов на потребительские и промышленные товары с перспективой их полного устранения к 2015 г.

*Таблица 2.2*

**Экспорт, импорт, торговый баланс США по регионам[[32]](#footnote-32)1 (млн. долл.)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Регионы** | **Июнь 2004** | **Июнь 2005** |
| экспорт | импорт | баланс | экспорт | импорт | баланс |
| **Всего: в том числе** | 68747 | 127657 | -58910 | 77905 | 141940 | -64034 |
| **Северная Америка** | 25605 | 37101 | -11496 | 28698 | 38863 | -10165 |
| **Европа** | 15782 | 27658 | -11876 | 17937 | 30751 | -12814 |
| **Тихоокеанский регион** | 17548 | 42482 | -24934 | 19070 | 47450 | -28380 |
| **Южная и центральная Америка** | 5131 | 8416 | -3285 | 6234 | 10540 | -4306 |
| **Страны ОПЕК** | 2013 | 8082 | -6069 | 2538 | 10283 | -7746 |
| **Африка**  | 2455 | 3746 | -2720 | 1578 | 4801 | -3223 |
| **Другие страны** | 2076 | 5732 | -3276 | 2855 | 6161 | -3306 |

Весьма энергично американская администрация действует и в вопросе создания "охватывающих весь мир" зон свободной торговли с отдельными странами и региональными группировками. В 2004 г. Конгрессом одобрены два новых соглашения о свободной торговле (Австралия, Марокко), подписаны соглашения о свободной торговле с пятью странами Центральной Америки - КАФТА (Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас и Никарагуа), а также с присоединившейся позже к КАФТА Доминиканской Республикой, завершены переговоры по соглашению о свободной торговле с Бахрейном. Ведутся переговоры по заключению подобных соглашений с Панамой, Эквадором, Колумбией, Перу, Таиландом и пятью государствами Южно-Африканского таможенного союза (Ботсвана, Южная Африка, Лесото, Свазиленд и Намибия).

Продолжается работа по продлению и оптимизации различных преференциальных программ США, механизм действия которых позволяет эффективно открывать рынки стран-бенефициариев подобных программ для американского экспорта. Президент Буш подписал закон о продлении срока действия т.н. "Закона о содействии Африканскому развитию", предусматривающего предоставление торговых преференций для 37 государств Африки к югу от Сахары[[33]](#footnote-33)1.

Вступление в силу 1 января 1994 г. соглашения между США, Канадой и Мексикой о НАФТА (Североамериканской зоны свободной торговли) означало создание в Западном полушарии регионального интеграционного объединения мирового значения, способного стать важным фактором изменения соотношения позиций в глобальном контексте между основными полюсами экономической силы и политического влияния.

На протяжении 15 лет подлежат ликвидации почти все торговые и инвестиционные барьеры, чтобы обеспечить свободное движение товаров, услуг и капиталов через границы стран, подписавших соглашение о НАФТА. Этот документ в деталях регулирует темпы и полноту устранения таможенных и других ограничений, которых на старте насчитывалось около 25 тыс.

Создание Межамериканской зоны свободной торговли (МАЗСТ) является одним из важных элементов внешнеэкономической стратегии США.

Решение о формировании было принято на созванной по инициативе США встрече глав государств и правительств стран Западного полушария (кроме Кубы) в декабре 1994 г. (саммит Америк-94). Цель создаваемой интеграционной группировки - гармонизировать правила осуществления торговли и инвестиций, регулируемые в настоящее время различными региональными и субрегиональными торговыми соглашениями (НАФТА, МЕРКОСУР и др.). МАЗСТ объединит 34 государства, население которых составляет более 800 млн. человек. Торговый оборот внутри американского континента составит 20% от мировой оборота, ВВП стран МАЗСТ составит более 40% мирового[[34]](#footnote-34)2.

Либеральные тенденции доминируют в США, но в то же время позиции сторонников жесткой защиты внутреннего рынка традиционно прочны. В условиях, когда США продолжают претендовать на лидерство в сфере международных связей, они вынуждены постоянно совершенствовать инструменты торговой политики для достижения главных целей - открытия новых рынков для американского экспорта и защиты национального рынка от «несправедливой» иностранной конкуренции.

Средний уровень таможенного обложения импорта в США составляет в адвалорном эквиваленте 5.7% против 6.9% в ЕС и 6.5% в Японии. Тем не менее таможенные органы США ежегодно собирают пошлины в размере 20 млрд. долл. Половина из них приходится на поступления от обложения импорта готовой одежды. Если средний уровень тарифа для продукции обрабатывающей промышленности составляет 3%, то для готовой одежды – 16.5%.[[35]](#footnote-35)3 В США сохраняются и другие островки протекционизма. Особенно экстремально высокие тарифы существуют для таких товарных групп, как продовольствие, текстиль, обувь, изделия из кожи, ювелирные и керамические изделия, стекло, грузовые автомобили и железнодорожные вагоны.

Средняя взвешенная ставка таможенной пошлины на шерстяные ткани и одежду из них составляют 31.5 и 33.3% соответственно. Пошлины на керамическую и стеклянную посуду достигают 33.2 и 38%. Подписав соглашение ВТО по информационным технологиям, США, тем не менее, отказались устранить «пиковые» тарифы на оптическое волокно, также из числа товаров, пошлины на которые в дальнейшем будут снижены, были выведены кинескопы для компьютерных мониторов[[36]](#footnote-36)4.

Импорт некоторых сельскохозяйственных товаров в США в пределах тарифных квот осуществляется по достаточно низким ставкам, а за их пределами – по значительно более высоким. Согласно информации Комитета по сельскому хозяйству ВТО, таможенные тарифы на импорт в США в пределах квот составляют (%): для сахара –2, молочных изделий – 11, мясопродуктов – 5. В то же время за пределами квот тарифы на импорт тех же товаров достигают 129, 70 и 26% соответственно.

Существенной проблемой, с которой сталкиваются иностранные компании, имеющие внешнеэкономические связи с США, являются технические барьеры для импорта. Для США характерно сравнительно ограниченное использование или даже полное непризнание международных стандартов. Всего в стране существует свыше 2.7 тыс. различных организаций, которые разрабатывают стандарты[[37]](#footnote-37)5. Некоторые из них, например, Американский институт чугуна и стали или Американский институт нефти, претендуют на то, что разрабатываемые ими стандарты для США должны приниматься их торговыми партнерами наравне с мировыми.

В стране сформировалась чрезвычайно дробная система регулирований по вопросам защиты здоровья и безопасности потребителей, особенно касающихся продовольственных и фармацевтических товаров, автомобилей, бытовых электроприборов и электрооборудования.

По мнению ЕС, информация, которую должны представлять экспортеры в таможенные органы США, намного превышает разумные требования. Так, сроки одобрения в США новых лекарств и косметики, произведенных за рубежом, значительно больше, чем произведенных местными фирмами. США отказываются принимать сертификаты происхождения ЕС и требуют указывать конкретную страну, в которой товар был произведен.

Требования к маркировке вина на федеральном уровне и в отдельных штатах зачастую различаются и являются весьма дорогостоящими.

США нередко используют достаточно экзотические экологические требования для ограничения импорта. Так, эмбарго на импорт некоторых пород тунца из Мексики, Панамы, Колумбии и Венесуэлы вводилось на том основании, что при его вылове наносится ущерб дельфинам. Был запрещен импорт креветок из ряда стран, поскольку США предполагали, что их лов производится сетями, которые могут причинить увечья морским черепахам.

В 1999г. в стране было проведено расследование, в ходе которого установлен факт демпинга со стороны японских поставщиков стали. Были введены антидемпинговые пошлины в размере от 17 до 67%. В начале 2002 г[[38]](#footnote-38)1. Комиссия ВТО признала эти пошлины незаконными и обязала США их отменить, но США уже успели ввести защитные пошлины, что поставило японских и российских экспортеров стали в одинаковое положение.

Закон «покупай американское», одобренный в 1933 г., является важнейшей государственной преференций в отношении правительственных закупок. Ряд его положений весьма дискриминационен для поставщиков товаров и услуг из других стран. Некоторым государственным учреждениям прямо запрещено закупать товары и услуги за границей. Федеральные ведомства могут приобретать необработанные товары только американского производства, а продукцию обрабатывающей промышленности – только при условии, что «национальное содержание» в ней превышает 50% по стоимости. Этот закон затрагивает государственные контракты общей стоимостью до 35 млрд. долл. в 2005 г.[[39]](#footnote-39)2

Для ограничения импорта широко применяется налоговое законодательство. В частности, США налагают ряд налогов на продажи автомобилей, которые существенно удорожают стоимость импортируемых автомобилей. Взимается также налог с автомобилей, не отвечающих стандартам экономичности, установленным Агентством по охране окружающей среды США. На европейские автомобильные фирмы приходится почти 70% платежей налога на роскошь и 85% налога на неэкономичные автомобили. Кроме того, США взимают налог в размере 50% на ремонт американских судов вне территории США, а также на импортное оборудование для американских судов.

В ряде штатов действуют программы стимулирования иностранных инвестиций с помощью налоговых льгот. Автомобильная отрасль одна из немногих в США, где иностранным компаниям были созданы значительные стимулы под флагом создания новых рабочих мест. Так, компании Mercedes были предоставлены налоговые льготы в размере 300 млн. долл. и прямые субсидии на сумму 253 млн. долл.[[40]](#footnote-40)3 Кроме того, администрация следит за сохранением на определенном уровне доли американской добавленной стоимости в продукции этой отрасли. Президент США может регулировать иностранные инвестиции в определенных пределах и при определенных обстоятельствах, включающих интересы национальной безопасности.

 Американские законы ограничивают доступ иностранного капитала в ряд «чувствительных» отраслей хозяйства. Иностранная собственность и контроль над атомными электростанциями запрещены. Имеются ограничения на вылов рыбы во внутренних и территориальных водах, участие иностранных фирм в закупках для государственных нужд, разработку полезных ископаемых. Иностранные корпорации не могут получить лицензию для вложения капитала в сферу коммуникаций (радио, телефон, телевидение).

Перевозки пассажиров и грузов на внутренних авиалиниях могут осуществляться только самолетами, зарегистрированными Федеральной авиационной администрацией. Каботажное судоходство, а также судоходство на внутренних водных бассейнах и реках. может осуществляться только на судах, принадлежащих компаниям, которые контролируются американским капиталом не менее чем на 75%, и только на судах, построенных и зарегистрированных в США.

Переводимые за границу проценты, дивиденды облагаются «удерживаемым налогом» в размере 30%, если иное не оговорено в двусторонних соглашениях об устранении двойного налогообложения.

Размер льгот для американских экспортеров, среди которых Boeing, Microsoft, Motorola, Procter & Gamble, Mars и Nike оценивается в 2.5-5 млрд. долл. ежегодно. В соответствии с решением ВТО европейцы получили право ввести пошлины в размере до 100% на обширный список товаров стоимостью порядка 4 млрд. долл[[41]](#footnote-41)4.

С 1980 г. в составе министерства торговли действует международная торговая администрация по вопросам координирования торговой политики и разработке мероприятий по защите американской промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг от «несправедливой конкуренции», на цели которой ежегодно выделяется до 345 млн. долл.

Для защиты наукоемких отраслей федеральное правительство принимает на себя значительную часть расходов на НИОКР, на эти цели ассигновано 112 млрд. долл. в 2003. г.[[42]](#footnote-42)5

США активно разрабатывают новые торгово-политические инструменты для защиты достижений науки и культуры. Для США это особенно важно, поскольку почти 50% всего американского экспорта так или иначе зависят от формы защиты интеллектуальной собственности. Подавляющая часть мирового рынка кино- и телефильмов, а также видео- и аудиозаписей приходится на продукцию США. Так, шесть фирм американского кино практически поделили мировой кинорынок. В то же время сами американцы пускают к себе лишь около 2% чужих картин.

Отрасли по производству и сбыту информационных технологий (ИТ) – это самый крупный сектор американской экономики (5% ВВП). За счет внедрения ИТ обеспечивается 1/3 прироста ВВП страны за последние годы. Стремительно развивается электронная торговля. Американцы поддерживают идею разработки единого международного кодекса для оказания содействия развитию электронной торговли и выступают за «беспошлинное киберпространство», чтобы не создавать новые барьеры в глобальном рынке электронной торговли.

Промышленность США стала мировым лидером по производству ряда видов стальной продукции. Общая сумма государственных гарантий по кредитам компаниям черной металлургии, предоставленных в рамках Закона о чрезвычайной программе гарантирования займов для сталелитейной и нефтегазовой промышленности, составляет 1 млрд. долл. В 18 штатах действуют многочисленные программы поддержки предприятий черной металлургии. Многие предприятия получили «подъемные» на развертывание производства, суммы колеблются от 120 до 250 млн. долл.[[43]](#footnote-43)6

После 1998 г. почти 40% всех расследований «несправедливой конкуренции» в США относились к стальной продукции. Более половины из них имели своим результатом предоставление сталелитейной отрасли помощи от государства в той или иной форме.

В соответствии со ст. 201 Закона о торговле 1974 г. США могут вводить тарифы или квоты на временной основе в случае, если импорт причиняет существенный ущерб национальному производству. При этом не требуется представления доказательства факта субсидирования. Так, в 2001 г. Комиссия рекомендовала в целях ограничения импорта применить тарифы на стальную продукция в размере до 40%.

Защита национального сельского хозяйства осуществляется в основном с помощью импортных тарифов и тарифных квот. На субсидирование производства сельхозпродукции только в 2001 г. было затрачено 29.9 млрд. долл.[[44]](#footnote-44)1

В мае 2002 г. президент США подписал Закон о защите ферм, предусматривающий массированные государственные субсидии для американского сельского хозяйства. Закон рассчитан на 10 лет, в течение которых из федерального бюджета будет выделено 190 млрд. долл. на поддержку сельского хозяйства.

**И**мпорт рекламных услуг превышает 1 млрд. долл. в год.[[45]](#footnote-45)2 Регулирование рекламного бизнеса в США имеет также замаскированную цель ограничить спрос на некоторые товары импортного производства. Комиссия осуществляет надзор, целью которого является не допустить незаконное использование марки «сделано в США», также таможенная служба контролирует правильность использования других марок и требует, чтобы все товары иностранного происхождения были маркированы с указанием страны производства.

**ЕС.**  На ЕС сегодня приходится 20% мирового экспорта и импорта. Свободная торговля между странами-членами лежала в основе зарождения ЕС почти 50 лет назад и вызвала рост благосостояния всех его государств. Поэтому Союз возглавляет движение по либерализации мировой торговли в интересах как богатых, так и бедных стран.

Общая торговая политика ЕС работает на двух уровнях. Во-первых, в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) Европейский Союз активно участвует в установлении правил многосторонней системы мировой торговли. Во-вторых, ЕС заключает двусторонние торговые соглашения со странами или региональными группами стран.

ЕС предусматривает отказ от импортных и экспортных таможенных пошлин и любых сборов между странами-членами, а также введение единого таможенного тарифа в отношениях с третьими странами. Автономные ставки пошлин, являющиеся максимальными и применяются в отношении тех стран, с которыми не существует на договорной основе режим РНБ или преференциальный, составляют от 4 до 25%, хотя обложение автотранспортных средств достигает 29%, сахара-80%, табачных изделий – 180%.[[46]](#footnote-46)3 Конвенционные ставки применяются к государствам-членам ВТО, а также к тем, с которыми заключили соглашение о предоставлении РНБ. Среднеарифметический уровень этих ставок на продовольственную и сельскохозяйственную продукцию составляет 10.3%. Для остальных товаров средний уровень ставки составляет 4.2%.[[47]](#footnote-47)4

В 1971 г. ЕС стал первым, кто осуществил Общую систему преференций на практике. Система преференций ЕС распространяется на большинство промышленных товаров, а также на ряд сельскохозяйственных товаров, прошедших определенную степень переработки. Товары, в отношении которых применяется ОСП, разделяются на четыре группы, в зависимости от чувствительности их импорта для рынка ЕС и степени влияния на соответствующий сектор экономики. В зависимости от принадлежности товара к одной из этих групп, определяются и тарифные преференции: 15% - для очень чувствительных товаров, (оплате подлежит 85% ставки пошлины РНБ), 30% - для чувствительных товаров (70% ставки РНБ), 65% - для получувствительных товаров (35% ставки РНБ), с нечувствительных товаров пошлина не взимается[[48]](#footnote-48)5.

ОСП ЕС распространяется на все развивающиеся страны и некоторые страны на стадии перехода к рыночной экономике.

На рынках продукции традиционных старых отраслей (сельское хозяйство, судостроение, металлургия и т.д.) широко применяются обычные протекционистские меры: манипулирование тарифами, субсидирование, квотирование, дискриминационные правила реализации продукции.

Манипулирование тарифами часто встречается в торговле сельскохозяйственной продукции, особенно зерном. Например, импортные пошлины на зерно в ЕС определяются на основе цен, которые обычно завышаются.

Прочное место в арсенале средств защиты занимает государственное субсидирование и стимулирование экспорта. В частности, в ряде ЕС государство издавна оказывает помощь судостроительной промышленности. Допускается дискриминация поставщиков для госзакупок в области водоснабжения, транспорта, энергетики и телекоммуникационных услуг, в продукции которых компонентов, произведенных в ЕС, менее 50%. Но формально закрытым остался только рынок госзакупок телекоммуникационного оборудования. Тем не менее, в ряде государств сохраняется очевидное предпочтение своих фирм, или, в крайнем случае, фирм из других стран ЕС.[[49]](#footnote-49)1

В Евросоюзе поддержка сельского хозяйства получила приоритетное внимание, на эти цели направляется основная часть его бюджета (порядка 300 млрд. долл. в год[[50]](#footnote-50)2). Крупнейшим получателем субсидий является Франция, выступающая серьезным конкурентом Латинской Америки на мировом аграрном рынке.

Недостаточная гармонизация национальных законодательств позволяет отдельным странам ЕС весьма эффективно защищать свои рынки от иностранных, особенно американских конкурентов. Так, американские фармацевтические компании, как и компании из других третьих стран, испытывают трудности на рынке ЕС из-за контроля национальных правительств над ценами, объемом продаж и условиями доступа на рынок. В результате стоимость одних и тех же лекарств различается по странам. Как следствие, торговые посредники наживаются, нанося ущерб фармацевтическим компаниям, у которых сокращается возможность возмещать расходы на НИОКР.

Кроме того, в ряде стран существует система обязательного медицинского страхования. Включение лекарства в список препаратов, стоимость которых возмещается за счет страховки, является функцией Организации социального страхования. Процесс одобрения внесения препарата в этот список весьма длителен (пять и более лет), а процедура рассмотрения непрозрачна и отказ не может быть опротестован легально.

Весьма действенны и широко распространены в странах ЕС протекционистские меры, опирающиеся на стандарты, процедуры тестирования и сертификации, требования к маркировке и упаковке продукции, а также к этикеткам и ярлыкам. Часто эти меры особенно эффективны в отношении продукции высокотехнологичных отраслей – электроники, телекоммуникационного оборудования, биотехнологии.

Широкие возможности для защиты внутреннего рынка ЕС открывает введение особых требований к продукции, произведенной, обработанной или хранящейся с использованием достижений биотехнологии. Например, развитие производства генетически измененных сельскохозяйственных продуктов в США привело к значительным трениям между США и ЕС, так как запрет на их ввоз и продажу, затягивание их допуска на рынок существенно ослабили их позиции на рынке ЕС[[51]](#footnote-51)1.

В ЕС приняты директивы об обязательной пригодности электрических и электронных приборов к утилизации, о запрете применения в них некоторых материалов (свинца, кадмия и т.д.). Ряд стран (Финляндия, Швеция) уже ввели запреты на ввоз холодильников, содержащих вещества, разрушающие озоновый слой, что коснулось экспортеров из США.

Ограничения на низкочастотное излучение, создаваемое электронным оборудованием, не подкреплено научно, но потребовало от производителей из третьих страна внести в экспортируемые в ЕС приборы значительные изменения, которые обошлись в миллиарды долларов дополнительных издержек.[[52]](#footnote-52)2

В 1989 г. ЕС принял директиву, согласно которой большая часть телевизионного времени резервировалась за европейскими программами. Во Франции, например, на европейские программы должно приходиться не менее 60% общего времени трансляции, а на французские – не менее 40%[[53]](#footnote-53)3.

В отдельных странах ЕС наблюдаются случаи ущемления прав компаний из третьих стран на рынке телекоммуникационных услуг, несмотря на соглашение в рамках ВТО об открытости национальных режимов для операторов из третьих стран. Так, France Telecom отказывается подписывать соглашения с новыми операторами, не имеющих лицензии, в то же время для получения лицензии нужна содержащаяся в этих соглашениях информация. В Германии стоимость получения лицензии в несколько раз выше, чем в любой другой стране.

Что касается юридических услуг, то, к примеру, во Франции фирмам из третьих стран запрещено открывать филиалы под тем названием, под которым они известны в стране происхождения. Также им запрещено образовывать партнерства с местными юристами. Такая же ситуация в Австрии и Италии.

Торговые отношения ЕС с третьими странами довольно противоречивы и нередко порождают споры и взаимные обвинения в протекционизме. Так в ответ на одностороннее решение США увеличить тарифы на импорт стали до 30% Еврокомиссия в марте 2002 г. установила пошлины в размере от 15 до 26% на ввоз 15 видов стали для защиты рынка от наплыва импорта китайской и южнокорейской стали.

Тем не менее, время ожесточенных торговых войн проходит и самыми распространенными способами урегулирования споров становятся двусторонние переговоры и выработка соглашений в рамках ВТО. Случаи открытого принятия ответных мер пртекционисткого характера встречаются все реже.

**Япония**. В настоящее время Япония является членом таких торговых блоков как АТЭС и ВАЭГ (англ. OPEC и EAEC), также организаций ВТО, МВФ и т.д. Объем экспорта составляет 538.8 млрд. долл., импорта – 401.8 млрд. долл., или 7% и 5.5% мирового объема экспорта и импорта,[[54]](#footnote-54)1 кроме того, Японии принадлежит лидерство на основных мировых рынках продукции микроэлектроники.

*Таблица 2.3*

Внешнеторговый оборот Японии[[55]](#footnote-55)2 (млрд. долл.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1990 | 1995 | 2000 | 2004 |
| Торговый баланс | 100.53 | 123.45 | 125.63 | 137 |
| Экспорт | 406.88 | 402.6 | 495.26 | 538.8 |
| Импорт | 306.35 | 279.15 | 369.62 | 401.8 |

В отличие от США и ЕС, Япония имеет положительный торговый баланс, что обеспечивает реальный прирост ВВП, обеспеченного внешним спросом.

Основной целью государственного вмешательства во внешнеэкономическую сферу является обеспечение благоприятных внешних условий для экономического развития страны. Среди конкретных задач, решаемых с использованием государственных механизмов регулирования, можно отметить создание эффективной юридической основы и организационной структуры для внешнеэкономической деятельности предприятий и фирм, поддержание приемлемого состояния торгового и платежного балансов страны и относительно стабильного курса национальной валюты, предотвращение нежелательных помех нормальному осуществлению внешнеэкономических операции, своевременное улаживание торговых конфликтов с основными партнерами за рубежом, предоставление необходимых гарантий участникам внешнеэкономических связей.

До середины 60 –х годов торговый режим Японии носил относительно закрытый характер, несмотря на то, что в 1952 г. страна стала полноправным членом ГАТТ. В период 1960-1965 гг. была проведена некоторая либерализация внешней торговли и с 1972 г. Япония перешла в режим открытой экономики. В соответствии с решением Токийского раунда многосторонних переговоров (1973-1979 гг.) Япония обязалась отменить все виды лицензирования импорта и приняла программу снижения пошлин на 19 тыс. товаров в среднем на 26.3%. в результате последующих международных переговоров Япония с 1985 по апрель 2001 г. более десяти раз снижала уровень импортных пошлин. В 2000-2005 г. сбор таможенных пошлин составлял 2.5% от стоимости импорта – немного выше, чем в США (2.1%) и Евросоюзе (2.2%). Доход от таможенного обложения ровняется 1.6-1.7% общей суммы налоговых поступлений в центральный бюджет и фискального значения не имеет[[56]](#footnote-56)1.

*Таблица 2.4*

 Товарный состав внешней торговли Японии, %[[57]](#footnote-57)2

Как показывает товарная структура внешней торговли, в экспорте преобладает продукция готовых промышленных изделий, в первую очередь продукции машиностроения, которая и в импорте занимает более трети.

В тарифной классификации Японии 7222 товарные позиции. Из них 2592 (35.9%) ввозятся беспошлинно, остальные облагаются по ставкам так называемых общих тарифов. Есть список временных ставок, которые вводятся на короткий срок. Есть список товаров, по которым ставки подлежат снижению в порядке двусторонних переговоров. Есть список сезонных ставок на товары конкурирующего импорта (6 позиций, в том числе бананы, апельсины, грейпфруты и виноград). Есть список тарифных преференций – сниженных ставок (от нуля до 80% общих тарифов), по которым облагается импорт из наиболее бедных развивающихся стран.

Есть список товаров (141 позиция), к которым применяются тарифные квоты – пониженные ставки в пределах определенного объема импорта и повышенный сверх этого объема. В этот список входят редкие растения и животные, а также вещества, разрушающие озоновый слой.

 *Таблица 2.5*

**Структура внешней торговли Японии по регионам в 2004 г. (млрд. долл.)[[58]](#footnote-58)1**

|  |  |
| --- | --- |
| Торговый баланс |  10.186 (3.1%) |
| ЕС | 2.681 (23%) |
| США | 6.587 (-13.7%) |
| Китай | -2.096 (-23.7%) |
| Азия | 5.592 (37%) |

Импорт в Японии всегда был предметом пристального внимания правительственных органов и объектом довольно жесткого государственного регулирования. Сохранение импортного контроля во многом объяснялось не только практически полной зависимостью экономики страны от ввоза сырья и материалов, но и стремлением направлять структурные преобразования в промышленности в нужное русло. Нынешний уровень развития японской экономики позволяет стране проводить курс на практически полную либерализацию внешней торговли. Это, тем не менее, не означает того, что правительство полностью утрачивает контроль в этой области. Скорее, следует вести речь о смене приоритетов и основных механизмов такого контроля, поскольку формирование импорта на максимально выгодных для японских компаний условиях остается главной заботой государственной импортной политики и по сей день. Естественно, что традиционные способы защиты внутреннего рынка (таможенные пошлины, количественные ограничения и квоты) в этих условиях отходят на второй план, а на авансцену выходят другие инструменты международной конкуренции - нетарифные барьеры.

Расследования иностранного демпинга на японском рынке достаточно редки. Но, тем не менее, имела место «текстильная война» с США с 1956 г., когда японские экспортеры выбросили на американский рынок партию женских блузок по доллару за штуку. Это привело к тому, что ежегодно Япония принимала «добровольные ограничения» текстильного экспорта.

«Войны» по поводу шерстяных и синтетических тканей и готовой продукции продолжались и в начале 70-х годов. Затем их сменили конфликты с США и ЕС по поводу стальных труб, цветных телевизоров, автомобилей, видеомагнитофонов. В начале 2001 г. правительство под давлением фермерского лобби в соответствии с правилами ВТО решило ввести временно, сроком на 200 дней защитные пошлины в 106-266% на импортируемые из Китая грибы, лук-батун и тростник (обычно пошлины на эти товары – от 3 до 6%). В ответ китайское правительство сократило наполовину квоту импорта легковых автомобилей из Японии и установило на них 100%-ную пошлину. Почти 2/3 импорта легковых автомобилей в Китай идет из Японии и облагается по ставке 70-80%. Ставки были подняты также на импорт грузовиков, автобусов, кондиционеров и сотовых телефонов[[59]](#footnote-59)2.

В 1998 г. был пересмотрен закон 1980 г. о валютных и внешнеторговых операциях. Отменен институт уполномоченных банков (валютными операциями может заниматься любое физическое или юридическое лицо), и всем резидентам разрешается держать счета в любой валюте в иностранных банках. На практике же иностранные инвестиции не допускаются в атомную энергетику и разработку ядерных технологий, аэрокосмическую и военную промышленность, сельское, рыбное и лесное хозяйство, в горнодобывающую и кожевенную промышленность, переработку нефти. Кодекс либерализации капитала, принятый в 1982 г. дает правительству право на такие ограничения.

Кроме того, имеются барьеры для доступа иностранных товаров и предпринимателей в формальных и неформальных институтах, снижающих уровень конкуренции. Из большого списка главными были выбраны: система сбыта (Закон о крупных предприятиях розничной торговли блокирует доступ на японский рынок); «кэйрэцу» - корпоративные группировки компаний на участии в акционерном капитале, которые были разновидностью холдинговых групп и которые не допускают иностранные предприятия к внутригрупповым сделкам; долгосрочные торговые связи между поставщиками и покупателями, мешающие проникновению на рынок иностранных компаний.

В 1998 г. количественные квоты импорта были отменены для всех сельскохозяйственных товаров, кроме риса. По принятому тогда же Основному закону о продовольствии, сельском хозяйстве и сельских районах (ст.18), правительство имеет право вводить тарифные и иные ограничения импорта, если он наносит или может нанести серьезный ущерб отечественному производству конкурирующей с ним продукции[[60]](#footnote-60)3.

Экспортные операции в Японии регламентируются Законом о контроле над валютным обменом и внешней торговлей 1980г., являющимся базовым в регулировании всех видов внешнеэкономической деятельности. В отличие от предыдущего Закона 1949 г. он носит несравненно более либеральный характер и в целом сопоставим с основами современного внешнеэкономического законодательства большинства развитых стран, исповедующих (по крайней мере официально) принципы свободной торговли. В соответствии с положениями Закона его действие во всех сферах применения (экспортно-импортные операции, сделки с капиталом, торговля услугами и пр.) служит целям поддержания баланса внешней торговли и международных платежей, нормальному развитию национальной экономики.

Либерализация экспорта в Японии является довольно широкой - разрешения на экспорт необходимы в очень редких случаях, в основном вывоз товаров осуществляется практически свободно. Более регламентированной является финансовая процедура сделки. Минфин Японии установил определенный порядок оформления расчетов по экспорту, в соответствии с которым экспортер обязан получить банковское разрешение. Оно выдается на основании представляемой экспортером декларации и документов, указывающих на выбранный способ платежа (в ряде вышеперечисленных случаев требуется экспортная лицензия).

В стране действует развитая система экспортного контроля, которому подлежат не все, но многие еще товары. В основном контроль осуществляется в интересах поддержания высокой репутации экспортной продукции.

Контроль качества экспортной продукции осуществляется государственными или частными инспекциями (всего 37)[[61]](#footnote-61)1. В ходе инспекционного осмотра контролируются 3 основных параметра: качество товара, упаковки, сырья и материалов, из которых произведен экспортируемый товар. Кроме того инспектируется и сам процесс. производства экспортной продукции. Товары, прошедшие инспекцию качества, получают соответствующий сертификат, который представляется в таможенные органы вместе с экспортной декларацией.

Товары, экспорт которых подлежит стимулированию, вывозятся с использованием экспортных кредитов, ставки по которым существенно ниже рыночных (разница достигает 4-х процентных пунктов). Определенной льготой для экспорта служит система страхования, в рамках которой частные банки и правительство Японии гарантируют покрытие 67-90% возможных потерь экспортера, в случае тех или иных обстоятельств, оговоренных в законе. В настоящее время в Японии действуют 6 видов государственного экспортного страхования. Правительство в лице специальных органов берет на себя форс-мажорные (до 95% общей суммы убытков) и кредитные (60-80%) риски, которые могут возникнуть в связи с невозможностью выполнения обязательств покупателем перед японским экспортером.

Япония присоединилась к ОСП в 1971 г. Развивающиеся страны являются важнейшими торговыми партнерами Японии, поэтому предоставление преференциального режима при импорте продукции из этих стран является своего рода торгово-политической уступкой за право достаточно свободного доступа к сырьевым ресурсам этих стран. ОСП действует в основном в отношении переработанной, включая полуфабрикаты, и готовой продукции (особенно продовольственной).

**2.1. Последствия введения торговых барьеров**

Как известно, торговые барьеры оказывают достаточное влияние на экономику стран. Так, если устранить все торговые барьеры в мире, то за 15 лет от бедности можно было бы избавить примерно 500 млн. человек. Развивающиеся страны получили бы примерно 200 млрд. долл. США годового дохода, причем, по крайней мере, половину этой суммы обеспечила бы отмена протекционизма против их экспорта в промышленно развитых странах.[[62]](#footnote-62)1

Согласно последним статистическим данным Bureau of Labor Statistics и International Trade Commission за период январь-октябрь 2002 года объем импорта стали из Японии в США составил $884 миллиона. Этот импорт был обложен таможенными тарифами на общую сумму в $23,8 миллиона. Стоимость импорта текстиля в США из Шри-Ланки за это же время равнялась $168 миллионам, а вот поступления от его тарифного обложения ($25,4 млн.) даже превысили сборы за японскую сталь[[63]](#footnote-63)2.

Согласно ироничному заявлению аналитиков Progressive Policy Institute, в настоящее время правительство США получает больше денег за монгольские свитера, шри-ланкийское белье, вьетнамскую обувь и майки из Бангладеш, чем за китайскую, бразильскую и английскую сталь. Таким образом, хотя одежда и обувь составляют лишь одну пятнадцатую всего американского импорта, тарифы на них дают почти половину всех таможенных доходов. Что вполне предсказуемо, поскольку, к примеру, уровень пошлин на ввозимую в США обувь достигает сорока восьми процентов, а агрегированный уровень таможенных сборов находится на уровне вполне либеральных двух процентов. Эффект от подобной политики может быть только один - все больше людей в развивающемся мире считают экономическую политику Америки враждебной себе.

Внутри же страны подобная практика проводит к тому, что простые американцы вынуждены платить больше за необходимые им простые потребительские товары, оплачиваемые ими тарифные сборы представляют собой своего рода регрессивный налог на потребление. Ведь чем беднее семья, тем большую долю в ее бюджете занимают расходы на одежду, и тем больше относительная величина косвенно уплаченных ими таможенных платежей.

Согласно американскому исследователю Джону Смиту, директору Института Экономической Демократии, одной из причин начала Первой и Второй Мировых войн стали торговые конфликты, постоянно возникавшие между наиболее богатыми и могущественными странами мира. К примеру, необходимость вступления Великобритании и Франции в войну с Германией (1914) тогдашними политиками обосновывалось необходимостью "защиты национальных торговых интересов против германской экспансии". Вступлению Японии во Вторую Мировую войну предшествовали ее торговые конфликты с европейскими странами[[64]](#footnote-64)1. Любопытно, что после начала Японией военных действий, США, тогда еще не участвовавшие в войне, ввели санкции на поставки нефтепродуктов в Японию. Возможно, это решение США решающим образом повлияло на стратегический выбор "страны восходящего солнца": в 1941 году японцы решили атаковать США, а не СССР.

"Торговая война" с Ираком, которую провели страны мирового сообщества после его вторжения в Кувейт (иракскую нефть просто запретили покупать), серьезно ослабила экономику этой страны, но и, в свою очередь, повлияла на рост мировых цен на нефть.

 За последние несколько лет в мире произошли три крупномасштабные торговые войны - "говяжья война", "банановая война" и "стальная война".[[65]](#footnote-65)2

По данным Министерства Сельского Хозяйства США, 90% американских производителей говядины используют гормоны, для того, чтобы животные быстрее набирали вес. В 1989 году США обязались экспортировать в Европу только говядину без гормонов. Европейское Сообщество начало боевые действия в мае 1999 года, обвинив американских производителей говядины в нарушении этого соглашения. Европейские специалисты посчитали, что потребление американской говядины может негативно сказаться на здоровье населения. В ответ США повысили пошлины на ряд европейских товаров и пригрозили на 100% поднять пошлины на продовольственные товары (в списке, в частности, фигурировали свинина и клубничный джем), поставляемые из ЕС в США. **"Говяжья война"**  закончилась в августе 1999 года, когда после долгих переговоров при посредничестве Всемирной Торговой Организации европейцы признали, что качество американской говядины улучшилось. Ущерб, нанесенный этой войной производителям США, оценивается в 500 млн. долл., европейские компании понесли примерно такие же потери[[66]](#footnote-66)3.

В апреле 1999 года США одержали победу в "**банановой войне**" над Европейским Союзом. Впервые в своей истории ВТО встало на сторону одного члена против других и признало, что страны ЕС нарушили правила свободной торговли и поэтому санкции, наложенные на них США, обоснованы и справедливы. Однако после шестилетней банановой войны американская банановая компания Chiquita обанкротилась.

Суть конфликта состояла в следующем: европейские страны (особенно этим отличались Англия и Франция) при импорте бананов отдавали предпочтение фирмам-поставщикам из стран, ранее бывшими их колониями. Это помогало достигать политических целей: с помощью закупок бананов поддерживались те режимы, которые были лояльно настроенные к бывшим метрополиям. Зато убытки несли транснациональные торговые компании, большинство из которых базировались в США. В результате этого, американские компании потеряли примерно 190 млн. долл. США ввели санкции, которые обошлись европейцам в 500 млн. долл.. (особо пострадали германские производители кофе и французские производители портфелей и сумочек). "Банановая война" закончилась перемирием и каждый год возникает опасность возобновления боевых действий.

**"Стальная война"** началась после экономического кризиса 1998 года, от которого пострадали многие государства Азии. Эти страны девальвировали свои национальные валюты, и их товары оказались дешевле аналогичных американских. Особенно это ударило по американским производителям стали, которые столкнулись, в частности, с тем, что экспорт японский стали вырос в 1999 году на 400%. Также возросло присутствие на американском рынке европейской, латиноамериканской, российской и украинской стали. Многие эксперты отмечали, что истинной причиной неудач американских металлургов стала низкая эффективность их производств, уступавшая конкурентам в Азии и Европе. Американские производители стали, наоборот, уверены, что на их предприятиях достигнута наиболее высокая производительность труда в отрасли, а иностранные производители просто демпингуют, чтобы захватить рынок.

В любом случае, Администрация США начала квотирование стального импорта, в отношении ряда стран были начаты антидемпинговые расследования.

Сталелитейные компании пользуются особым вниманием правительств мира, поскольку ухудшение ситуации в этом секторе экономики неизбежно ведет к значительному росту безработицы. Доподлинно известно, что совокупные потери всех участников это войны составляют десятки миллиардов долларов - точных данных нет, различные источники приводят противоречивые цифры. В тоже время, решение Администрации США негативно скажется, на других отраслях американской экономики - неизбежно пострадают судоходные, транспортные предприятия и порты, которые специализировались на доставках в страну импортной стали.

 По оценке проведенных исследований, действующие в США квоты и тарифы на импорт текстиля и одежды обходятся американским потребителям в 10 млрд. долл. ежегодно[[67]](#footnote-67)1.

В 1980-х США для спасения своей легкой промышленности от разорения резко повысили ввозные пошлины на одежду и текстиль из Латинской Америки, Индии и Юго-Восточной Азии, что привело к росту цен на 60%. Тогда же, в целях спасения экономики от рецессии, были введены ограничения на поставку японских машин в США, что за четыре года привело к росту цен более чем на 40%[[68]](#footnote-68)2.

Торговые барьеры являются весьма дорогостоящим способом сохранения рабочих мест. В частности, по оценочным данным, издержки от торговых ограничений в США на каждое сохраненное рабочее место составляют 750 тыс дол. в производстве углеродистой стали, 550 тыс дол. в производстве метизов, 220 тыс дол. в молочной промышленности, 240 тыс дол. в производстве апельсинового сока, 200 тыс дол. в стекольной.

В целом исследования показывают, что выгоды от торговых ограничений с лихвой перекрываются их издержками, которые перекладываются на плечи потребителей. Одно из исследований, в котором обследовался 31 класс защищенных изделий, обнаружилось, что общие ежегодные потери потребителей от протекционистских мер составляют около 82 млрд долларов (исследование проводилось в США). Более того, чистые потери от торговых барьеров, как правило, превышают потери, определяемые статистическими исследованиями. Причины здесь две.

Во-первых, пошлины и квоты порождают множество дорогостоящих, с трудом поддающихся количественному учету побочных эффектов. Например, ограничения на импорт стали взвинтили цены на сталь для всех американских покупателей этой продукции, в частности для американских автомобилестроителей. Их издержки производства повысились, а продукция стала менее конкурентоспособной на мировых рынках.

Во-вторых, предприниматели используют экономические ресурсы в огромных количествах для оказания воздействия на конгресс в целях проталкивания и сохранения протекционистских законов. В той мере, в какой эти усилия отвлекают ресурсы от задач, имеющих большую общественную значимость, общество взваливает на себя дополнительный груз издержек, связанных с торговыми ограничениями.

Кроме того, торговые барьеры способствуют сокращению мирового производства продукции, и сокращают объемы международной торговли. Авторитетные исследователи приходят к заключению, что выгоды, которые получают защищаемые отрасли от введения торговых барьеров, достигаются ценой гораздо больших потерь для экономики в целом.

Но защищать национальное производство следует, поскольку необходимо сохранить или вновь создать основные структурообразующие предприятия и отрасли, без которых невозможно иметь эффективный хозяйственный механизм, также это способствует улучшению структуры экономики, сосредоточению экономических ресурсов на перспективных направлениях развития, удешевлению некоторых важных товаров, ответному открытию зарубежных рынков для отечественных товаров.

**Глава 3**

**Внешнеторговая политика Кыргызской Республики на**

**современном этапе**

**3.1. Практика регулирования внешней торговли в Кыргызской**

**Республике**

В республике государственная внешнеторговая политика осуществляется посредством таможенно-тарифного и нетарифного регулирования.

Одним из крупных шагов в области рыночных реформ, проводимых в Кыргызской Республике, является либерализация внешней торговли. Сегодня КР имеет самый либеральный внешнеторговый режим среди стран СНГ. Нет ограничений на ввоз и вывоз валюты, предприятия сами решают, с кем торговать. Необходимо отметить, что в мировой практике относительно открытым может быть признан торговый режим той страны, у которой средний уровень таможенного обложения менее 10%, т.е. торговый режим Кыргызстана считается открытым, что подтверждается повышением показателя открытости экономики (средний товарооборот/ВВП), который характеризует процесс интеграции страны в мировую экономику. За прошедшие пять лет отмечен рост открытости экономики от 37,2 до 70,7%[[69]](#footnote-69)1.

 Тарифная система КР начала формироваться после обретения независимости. Так, действующей законодательной базой для тарифного режима в КР явился «Закон о таможенных тарифах» от 15 декабря 1992 года. Согласно этому Закону Правительством было издано Постановление № 358 от 28 мая 1994 года, которое устанавливало временный твердый тариф 10% на все ввозимые товары, кроме специальных изъятий ( на товары, ввозимые как гуманитарная помощь, через ссуды, гранты международных организаций или государств-доноров, закупленные за счет бюджета КР и т.д.), установленных в соответствии с этим законом.

16 апреля 1994 г. был принят Закон Кыргызской Республики «О таможенном тарифе», регулирующий сферу деятельности таможенного обложения государства. Наконец Постановление Правительства №57 от 6 февраля 1996 года установило схему преференций с иключениями для небольшого перечня товаров.

Таким образом, имея однородный тариф в 10% , тарифная система республики имела громоздкую схему изъятий, трудную в администрировании, что создавало реальную почву для контрабандного ввоза товаров на таможенную территорию.

Переход к дифференцированной тарифной системе продиктован не только сложностью администрирования, но и необходимостью интеграции республики в мировую торговую систему.

Так, Таможенный тариф на 1999 год был сформирован на основании обязательств КР перед ВТО. Было предусмотрено 12 тарифных диапазонов (0,1%, 5%, 7%, 8%,10%,12%,15%,20%,25%,30%,50%)[[70]](#footnote-70)2.

С 1996 г. в торговле республики действуют только пошлины на импорт в размере 10% на все ввозимые товары, за исключением товаров, облагаемых ввозным акцизным налогом и товаров, ввозимых в республику без права их реализации, необходимых для изготовления конечной продукции на предприятиях республики.

Либерализация внешнеэкономической деятельности характеризуется резким сокращением перечня импортных товаров, облагаемых таможенными пошлинами и акцизными налогами, и полной отменой пошлин на экспорт. Можно выделить три периода в становлении внешней торговли.

В период 1992-1994 гг. торговля регулировалась торговыми соглашениями и в основном правительство распределяло ресурсы, а также устанавливало объем и условия торговли., существовали экспортные ограничения в торговле, скрытое сдерживание импорта.

Второй период 1994 по 1997 гг. характеризуется замедлением темпов инфляции, фиксированным низким курсом национальной валюты, сокращением темпов спада производства.

Третий период начинается с 1997 г. и отличается усилением влияния самих участников ВЭД на формирование правил внешней торговли. Важнейшим событием стало вступление Кыргызстана в ВТО. В результате экономических преобразований обеспечены высокая либерализация экономики, проведена масштабная приватизация.

Обретение независимости позволило Кыргызстану самостоятельно выйти на мировой рынок и интегрироваться в мирохозяйственный процесс. В стране создан либеральный торговый режим, республика стала страной свободной и открытой экономики.

Лицензирование экспорта и импорта было отменено в 1994 г. за исключением 8 статей, принятых в мировой практике (оружие, наркотики, лекарственные средства, драгоценные металлы, произведения искусства). Кыргызстан не применяет количественны ограничения на импорт, или прочие нетарифные меры, противоречащие правилам ВТО, существуют только тарифы на ввозимую продукцию, на экспорт продукции тарифов нет.

Действующей законодательной базой для таможенного тарифа является Закон о Таможенном тарифе Кыргызской Республики на ввозимые товары, который принимается ежегодно.

  Текущий тариф имеет ставки от 0 до 30%[[71]](#footnote-71)3 , основанных на Перечне специфических обязательств Кыргызской Республики по товарам перед ВТО.

Кыргызстан предоставляет в торговле 148 членам ВТО режим наибольшего благоприятствования согласно правилам и нормам этой организации.

## Таблица 3.1

**Уровень ставки таможенной пошлины[[72]](#footnote-72)1**

|  |  |
| --- | --- |
| ё | Количествотоварных позиций |
| 1999 г.12 диапаз. | 2000 г. 4 диапаз.  | 2001 г. 6 диапаз. | 2002 г.4диапаз. | 2003 г.4диапаз. | 2004 г.5диапоз.  | 2005 г.5диапоз. | 2006 г. 7диапоз. |
| 0 % | 1311 | 5488 | 5475 | 5607 | 4482 | 4703 | 4811 | 5141 |
| 1 % | 3 | - | - | - | - | - | - | - |
| 5 % | 1748 | - | 123 | 142 | 1416 | 1459 | 1442 | 1565 |
| 5,5% | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 6,5% | - | - | 10 | - | - | - | - | - |
| 7 % | 8 | - | - | - | - | - | - | - |
| 8 % | 2 | - | - | - | - | - | - | - |
| 10 % | 5869 | 4588 | 4468 | 4370 | 4017 | 4172 | 4067 | 3688 |
| 12 % | - | - | - | - | - | 345 | 345 | 342 |
| 15 % | 635 | - | - | - | 596 | 257 | 271 | 303 |
| 17,5 % | 411 | 332 | 332 | 498 | - | - | - | - |
| 20 % | 498 | 155 | 155 | - | - | - | - | 2 |
| 25 % | 14 | - | - | - | - | - | - | - |
| 30 % | 11 | - | - | - | - | - | - | 2 |
| 50 % | 45 | - | - | - | - | - | - | - |
| специфические | 14 | 11 | 11 | 145 | 152 | 152 | 152 | 155 |
| ИТОГО:  | 10569 | 10574 | 10574 | 10762 | 10663 | 11088 | 11088 | 11198 |
| Средняя ставка таможенной пошлины | 9,18% | 5,2 | 5,15% | 5,09% | 5,4% | 5,1% | 5,1% | 4,84 |

Торговля с государствами СНГ осуществляется на основе двусторонних Соглашений о свободной торговле, заключенными между Кыргызской Республикой и государствами СНГ. Соглашениями предусматривается торговля без взимания таможенных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие, а также количественных ограничений.

Кыргызской Республикой при ввозе товаров на таможенную территорию взимаются следующие платежи[[73]](#footnote-73)2**:**

* **0,15% - таможенные сборы за таможенное оформление**, взимаемое с таможенной стоимости товаров;
* **ввозная таможенная пошлина** по ставкам, утвержденным Законом Кыргызской Республики «О таможенном тарифе Кыргызской Республики»;
* **47 наименее развитым странам**, КР предоставляет **преференции**, согласно взятым обязательствам в рамках ЕврАзЭС;
* **акцизный налог** – налог некоторые виды товаров, таких, как **нефтепродукты,** **алкогольная и табачная продукция**, по ставкам утвержденным Законом КР «О базовых ставках акцизного налога на подакцизные товары, ввозимые и производимые юридическими и физическими лицами в Кыргызской Республике»;
* **налог на добавленную стоимость (НДС) по ставке 20%** от таможенной стоимости без вычета сумм таможенных пошлин

Закон Кыргызской Республики «О Таможенном тарифе Кыргызской Республики» №81 от 29 марта 2006 года, основан на единой Товарной номенклатуре ЕврАзЭС, утвержденной 20 сентября 2002 года с учетом перехода на десятизначный код.

Предусматривается **трехуровневая структура таможенного тарифа**, с учетом изменение ставок ввозных таможенных пошлин в зависимости **от степени переработки ввозимых товаров**: сырье, полуфабрикаты, готовая продукция. Для защиты приоритетных секторов промышленности, которые могут увеличить экспортный потенциал, были повышены ставки таможенных пошлин по 41 товарным позициям, которые производятся отечественными товаропроизводителями. Также, для развития производства предусматривается по 235 товарным позициям беспошлинный ввоз промышленного оборудования, комплектующих материалов и сырья. Нужно отметить, что в настоящее время в законодательных актах республики отсутствуют положения и нормы, устанавливающие порядок и механизм введения (в случае необходимости в зависимости от ситуации на рынке) вывозных (экспортных) таможенных пошлин. Ввиду этого данным проектом закона предусмотрены положения статей 7 и 8, предусматривающие, что в отдельных случаях Правительство КР по согласованию с Жогорку Кенешем КР устанавливает вывозные таможенные пошлины в отношении определенных категорий товаров.[[74]](#footnote-74)3

Средняя ставка Таможенного тарифа на 2006 год составляет 4,84%.

Содержит семь диапазонных уровней **(0%, 5%, 10%, 12%, 15%, 20% и 30%).**

**Специфические ставки** таможенных пошлин занимают 0,11% и составляют 12 товарных позиций.

**Комбинированные ставки** таможенных пошлин занимают 1,3% и составляют 143 товарных позиций.[[75]](#footnote-75)4

Лицензирование товаров в Кыргызской Республике осуществляется в целях:

* Защиты национальной безопасности.
* Соблюдения международных обязательств.
* Охраны жизни и здоровья людей, животных и растительного мира и окружающей среды в целом.
* Поддержания общественного правопорядка.
* Защиты финансового положения и поддержания платежного баланса республики.

Кыргызстан является членом ВТО, Содружества независимых государств, Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), поэтому введение каких либо ограничений на импорт (будь то в виде квот или лицензирования) требует должного обоснования и соблюдения всех процедурных вопросов в соответствии с соглашениями, подписанными в рамках участия в вышеназванных организациях. Защита внутреннего рынка страны и отечественных товаропроизводителей может осуществляться путем введения:

* специальных защитных мер;
* антидемпинговых мер;
* компенсационных мер.

1 декабря 2004 года вступил в силу Закон «Об основах технического регулирования в Кыргызской Республике», создающий основу для проведения реформы системы технического регулирования. В числе прочих - Перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации, сокращенный более чем на 70 процентов, показатели, по которым продукция будет сертифицироваться, уменьшены почти в 3 раза, что позволит существенно уменьшить расходы и затраты времени производителей (поставщиков, продавцов) на сертификацию продукции.

**3.2. Интеграция в мировую экономику и последствия вступления в**

**ВТО**

Кыргызстан осуществляет торгово-экономические связи почти со 100 государствами мирового торгового сообщества, из которых более 70 стран являются членами ВТО. Экспорт Республики в 2005 г. составляет 686 млн. долл. США. В товарной структуре экспорта преобладают драгоценные металлы (236.6 млн. долл.) и минеральные продукты, включая и энергопродукты (96.8 млн. долл.), также текстиль и текстильные изделия (77.4 млн. долл.), и др.[[76]](#footnote-76)1

Импорт составляет 1121.3 млн. долл. США. Таким образом, мы имеем отрицательный торговый баланс (-434.7 млн. долл.). В импорте преобладают минеральные продукты и энергопродукты, в частности, нефтепродукты (340.2 млн. долл.), импорт которых вырос по сравнению с предыдущим годом на 25%, также машины и оборудование (156.3 млн. долл.), продукция химических отраслей (130.8 млн. долл.), продовольствие (101 млн. долл.) и др. [[77]](#footnote-77)2

## Таблица 3.2

Географическая структура экспорта/импорта[[78]](#footnote-78)1 (млн. долл. США)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Экспорт**Всего** | **2001****480.3** | **2002****498.1** | **2003****590.3** | **2004****733.2** | **2005****686.6** |
| СНГ | 168.5 | 168.8 | 201.4 | 275.6 | 303.3 |
| ОАЭ | 7.1 | 36.1 | 6.5 | 189.3 | 173.1 |
| Китай | 19.4 | 41.1 | 23.4 | 39.3 | 26.6 |
| Турция | 13.8 | 16.4 | 11.0 | 17.0 | 18.2 |
| Канада | 14.1 | 0.9 | 0.1 | 42.7 | 22.5 |
| США | 94.4 | 1.8 | 3.0 | 3.2 | 3.3 |
| Латвия | 3.4 | 8.7 | 9.4 | 9.0 | 4.2 |
| Афганистан | 1.6 | 4.4 | 6.1 | 8.0 | 11.9 |
| Германия | 0.5 | 68.8 | 144.3 | 3.1 | 4.1 |
| Великобритания | 124.2 | 96.4 | 117.9 | 0.3 | 2.3 |
| Швейцария | 1.2 | 4.9 | 31.0 | 101.8 | 65.3 |
| Другие страны | 27.9 | 37.5 | 27.7 | 29.4 | 37.3 |
| Импорт**Всего**  | **449.8** | **572.0** | **723.7** | **904.4** | **1121.3** |
| СНГ | 257.0 | 322.6 | 410.5 | 582.1 | 685.6 |
| Китай | 48.5 | 59.0 | 77.8 | 80.1 | 102.9 |
| США | 26.8 | 47.4 | 43.1 | 44.6 | 67.2 |
| Германия | 24.3 | 31.4 | 38.6 | 52.6 | 37.6 |
| Турция | 15.8 | 17.0 | 26.0 | 33.2 | 33.7 |
| Швейцария | 1.2 | 3.5 | 2.5 | 6.4 | 4.4 |
| Республика Корея | 7.8 | 7.0 | 11.7 | 25.1 | 27.8 |
| Нидерланды | 4.0 | 16.1 | 12.3 | 15.7 | 18.9 |
| Канада | 6.8 | 7.3 | 2.4 | 4.2 | 4.7 |
| ОАЭ | 4.8 | 2.8 | 7.7 | 7.8 | 5.2 |
| Великобритания | 6.8 | 7.3 | 2.4 | 4.2 | 4.7 |
| Другие страны | 63.5 | 65.3 | 82.0 | 76.6 | 104.8 |

В географической структуре (таблица 3.2) выросли объемы экспорта и импорта со странами СНГ (303.3 и 685.6 млн. долл. соответственно).

Со странами дальнего зарубежья мы имеем относительное увеличение объемов товарооборота. Большую долю в экспорте из них занимают ОАЭ, Швейцария, Китай, Канада, Турция. В импорте - Китай, США, Германия, Турция, Республика Корея. Членство в ВТО открывает широкий доступ на международные торговые рынки, с использованием режима наибольшего благоприятствования способствует развитию экспорта. Членство в ВТО - это поддержка, но не гарантия расширения экспорта, быстрой индустриализации и высоких уровней всестороннего экономического роста и улучшения жизненных условий. Большая часть экономического влияния может наблюдаться только в долгосрочной перспективе.

В этом плане присоединение КР к ВТО можно рассматривать как важный начальный шаг.

Выгоды и преимущества от вступления в ВТО:

1. Гарантируемый всем членам ВТО режим наибольшего благоприятствования, открытые и неограниченные международные рынки.

2. Предоставление торговых преференций.

3. Доступ к оперативной международной торговой информации.

4. Возможность проведения консультаций со всеми членами ВТО в поиске новых партнеров и рынков сбыта.

5. В рамках ВТО предоставляется возможность подготовки высококвалифицированных кадров для работы во внешнеэкономической сфере.

6. Укрепление репутации и престиж республики как надежного торгового партнера, что должно способствовать притоку инвестиций.

7. Кыргызстан может использовать механизм ВТО для рассмотрения жалоб.

8. Быстрый путь к интеграции в международную экономику.

9. Политические преимущества международных связей.

10. Получение свободного транзита через территории нынешних и будущих партнеров ВТО.

11. Получение ряда инструментов торговой политики для защиты собственной экономики:

* ВТО не запрещает повышать НДС и акцизные налоги или увеличивать перечень товаров, подлежащих обложению акцизными налогами;
* Оглашениями ВТО предусмотрено проведение вторичных переговоров по изменению связанных таможенных тарифов;
* ВТО не запрещает своим членам увеличивать ставки налогов и пошлин по причине платежного баланса.
* Возможность применения демпинговых и компенсационных пошлин.

Таким образом, членство в ВТО означает баланс прав и обязательств.

Кыргызстан пока не может воспользоваться благоприятными условиями ВТО, так как большая часть его экспортной продукции неконкурентоспособна на ранках развитых стран, и экспорт в страны ВТО растет, но по-прежнему имеет сырьевую направленность.

## Таблица 3.3

 Внешнеторговый оборот Кыргызской Республики в ВТО[[79]](#footnote-79)1 (млн. долл.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2000** | **2001** | **2002** | **2003** |
| Экспорт | 504.5 | 476.1 | 485.5 | 581.7 |
| Импорт | 554.1 | 467.2 | 586.7 | 716.9 |
| **Всего** | **1058.6** | **943.3** | **1072.2** | **1298.6** |

Но за период членства тарифное регулирование стало более дифференцированным, при этом наблюдается увеличение поступлений от таможенного обложения, установлены пошлины в защиту отечественных производителей.

Таблица 3.4

Поступления от таможенного обложения[[80]](#footnote-80)1 (млн. сом)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2001** | **2002** | **2003** | **2004** | **2005** |
| **Всего** | **3.660.1** | **4.210.0** | **4.938.4** | **6.525.0** | **6.676.0** |
| Там.пошл. | 297.1 | 413.4 | 418.5 | 441.8 | 550.0 |
| Акциз | 488.9 | 527.9 | 569.6 | 691.9 | 670.0 |
| НДС | 2.870 | 3.263 | 3.946 | 5.384 | 5.466 |

Кыргызская Республика не может в полной мере воспользоваться преимуществами ВТО в силу объективных причин:

Во-первых, географическая удаленность и высокие транспортные издержки, недостаточно развитая инфраструктура.

Во-вторых, невысокое качество выпускаемой продукции.

В-третьих, протекционистская внешнеторговая политика отдельных торговых партнеров.

В-четвертых, существует проблема транзита через соседние страны, пока не являющиеся членами ВТО.

Решение этих проблем непосредственно связано с дальнейшим совершенствованием внешнеэкономических связей КР.

В целом в Кыргызстане перспективны следующие отраслевые комплексы, развитие экспорта которых возможно при имеющемся промышленном потенциале:

1. Сельскохозяйственное производство, легкая и пищевая промышленность.
2. Горнодобывающая и металлургическая промышленность,
3. Промышленность строительных материалов.

В фармацевтической отрасли агропромышленного комплекса возможны заготовка различных лекарственных трав и других препаратов.

Также республика имеет значительные электроэнергетические ресурсы. Технически возможные для использования гидроэнергетические ресурсы составляют 72,9 млрд. кВтч, а используются лишь на 19%.[[81]](#footnote-81)1 Развивая ГЭС и ТЭЦ, Кыргызстан мог бы ежегодно экспортировать до 40 млрд. кВтч ежегодно.

Успешное решение всех этих задач невозможно без содействия таких крупных торговых партнеров, как Российская Федерация, Узбекистан и Казахстан, которые также планируют вступление в ВТО.

По расчетам специалистов к 2010 г. ожидается прирост экспорта свыше 500 млн. долл. за счет кумулятивного эффекта от вступления основных торговых партнеров в ВТО[[82]](#footnote-82)2.

Таким образом, долговременный успех экономического развития Кыргызской Республики во многом зависит от полной интеграции во всемирную торговую систему. Этот процесс, как и интеграция в мировое экономическое сообщество, должен быть тесно увязан с развитием прогрессивных внешнеэкономических связей, что позволит молодой суверенной республике занять достойное место в системе международного разделения труда и мировом хозяйстве в целом.

**Заключение.**

Таким образом, мы рассмотрели сущность торговых барьеров и применение их развитыми странами. Из всего вышеизложенного можно сделать определенные выводы.

Внешнеторговая политика- совокупность государственных средств и методов регулирования внешней торговли. Принципами внешнеторговой политики являются протекционизм и свободная торговля. Но в чистом виде они не встречаются. Торговые барьеры выступают в форме защитных пошлин, квот, нетарифных барьеров и "добровольных" огра­ничений экспорта.

Несмотря на всеобщую либерализацию международной торговли, развитые страны используют различные торговые барьеры для защиты внутреннего рынка. Тем не менее, проведя анализ, мы выяснили, что использование торговых барьеров и протекционизма несет в себе худшие последствия и огромные издержки и потери для общества, свободная же торговля способствует экономическому росту и увеличению общих объемов производства в мире и рациональному распределению и использованию внутренних и мировых ресурсов.

Но все же имеются такие доводы в защиту протекционизма как национальная безопасность, защита национальной промышленности, жизни и здоровья населения, окружающей среды, ускорение конкурентных преимуществ импортирующих стран. Таким образом, страны любыми средствами стремятся создать условия в первую очередь для развития национальных экономик.

Также имеют место и политические мотивы, которые порой и вовсе расходятся с целями свободной торговли. В результате оказывается, что политические реалии нередко вызывают большее повышение тарифных и нетарифных барьеров, чем это можно было бы оправдать общественным благосостоянием.

**Список использованной литературы**

1. Киреев А.П. Международная экономика: В 2-х частях. – Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1997
2. Фомичев В.И. международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 1998.
3. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика. Пер. с англ. Под ред. Проф. В.П.Колесова, М.В.Кулакова. М., ЮНИТИ, 1997.
4. .Макконелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. – М.: Республика, 1995.
5. А.С. Булатов. Мировая экономика. –М.: Экономистъ, 2004.
6. Овчинников Г.П. Международная экономика. – СПб., 1998.
7. Л.В. Шкваря. Мировая экономика. – М.: Эксмо, 2005.
8. Н.С. Аттокурова. Организация внешнеэкономических связей: Учебник. – Б.: КРСУ, 2005.
9. Шишаев А.И. Регулирование международной торговли товарами. – М., 1998.
10. А.Рахманова. Интеграция Кыргызстана в международное экономическое сообщество. – Б.: Кыргызстан, 2003.
11. Экономика Кыргызстана: реалии и перспективы. –Научно-практический семинар. - Б., 2001.
12. Экономист, 2005, № 8, с. 64-75.
13. МЭМО, 2002, № 8.
14. МЭМО, 2003, № 3, с. 42-48.
15. World development indicators 2006. – Библиотека Всемирного банка.
16. Japan Almanac 2005. – Библиотека Всемирного банка.
17. Финансы & развитие. - Март, 2005.
18. Рынок капиталов, 2002, № 11, с. 32-34.
19. Реформа, 2005, № 1, с. 15-17.
20. Bureau of Economic Analyses.
21. Trend Information Agency
22. Данные МПТТ КР
23. Данные НСК КР
1. 1 Л.В.Шкваря. Мировая экономика. – М., 2005. – С. 202. [↑](#footnote-ref-1)
2. 1 Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник.-М.:Инфра – М.,1998.- С.86. [↑](#footnote-ref-2)
3. 2 Там же. – С. 87. [↑](#footnote-ref-3)
4. 3 Л.В Шкваря. Мировая экономика. – М, 2005. – С. 202. [↑](#footnote-ref-4)
5. 1 Киреев А.П. Международная экономика. Ч.1.-М.:Международные отношения, 1997, С.204. [↑](#footnote-ref-5)
6. 2 Там же. [↑](#footnote-ref-6)
7. 3 Там же. [↑](#footnote-ref-7)
8. 4 Там же. С.-204-207. [↑](#footnote-ref-8)
9. 1 Там же. –С.233-242. [↑](#footnote-ref-9)
10. 1 Н.С. Аттокурова. Организация внешнеэкономических связей. – Б.,-2005. - С..63. [↑](#footnote-ref-10)
11. 2 Киреев А.П. Международная экономика. Ч.1.-М.:Международные отношения, 1997. –С.237-238. [↑](#footnote-ref-11)
12. 3 Киреев А.П. Международная экономика. Ч.1.-М.:Международные отношения, 1997. –С.243-246. [↑](#footnote-ref-12)
13. 4 Там же. .-С. 247-257. [↑](#footnote-ref-13)
14. 5 Там же. – С.251. [↑](#footnote-ref-14)
15. 6 Там же. – С. 252-253. [↑](#footnote-ref-15)
16. 7 Г.П.Овчинников. Международная экономика. - СПб., 1998. - С.230. [↑](#footnote-ref-16)
17. 3 Киреев А.П. Международная экономика. Ч.1.-М.:Международные отношения, 1997, с254. [↑](#footnote-ref-17)
18. 1 Шишаев А.И. Регулирование международной торговли товарами. М.,1998.- С.12. [↑](#footnote-ref-18)
19. 2 Там же.С.-16. [↑](#footnote-ref-19)
20. 3 Там же. С.-17. [↑](#footnote-ref-20)
21. 4 Та же. С.-18. [↑](#footnote-ref-21)
22. 1 Н.С. Аттокурова. Организация внешнеэкономических связей. – Б.,2005. – С. 66. [↑](#footnote-ref-22)
23. 2 Там же.-- С.67-68. [↑](#footnote-ref-23)
24. 3 Там же. – С.68. [↑](#footnote-ref-24)
25. 3 Там же. – С.68. [↑](#footnote-ref-25)
26. 4 Там же. – С.69. [↑](#footnote-ref-26)
27. 1 Финансы & развитие. Март , 2005. [↑](#footnote-ref-27)
28. 2 МЭМО, 2002, № 8. [↑](#footnote-ref-28)
29. 1 WTO report 2003 [↑](#footnote-ref-29)
30. 1 World development indicators 2006 [↑](#footnote-ref-30)
31. 2 З.Романова. Латинская Америка и современная внешнеторговая конкуренция. Экономист, № 8, 2005. [↑](#footnote-ref-31)
32. 1 US Census Bureau. [↑](#footnote-ref-32)
33. 1 www.exportsupport.ru [↑](#footnote-ref-33)
34. 2 www.exportsupport.ru [↑](#footnote-ref-34)
35. 3 МЭМО, 2002, № 8. [↑](#footnote-ref-35)
36. 4 Там же. [↑](#footnote-ref-36)
37. 5 МЭМО, 2002, № 8 . [↑](#footnote-ref-37)
38. 1 МЭМО, 2002, № 8. [↑](#footnote-ref-38)
39. 2 Экономист, 2005, № 8 . [↑](#footnote-ref-39)
40. 3 МЭМО, 2002, № 8. [↑](#footnote-ref-40)
41. 4 www.worldeconomy.ru [↑](#footnote-ref-41)
42. 5 Экономист, 2005, № 8. [↑](#footnote-ref-42)
43. 6 Там же. [↑](#footnote-ref-43)
44. 1 Там же. [↑](#footnote-ref-44)
45. 2 Там же. [↑](#footnote-ref-45)
46. 3 МЭМО, 2002, № 8. [↑](#footnote-ref-46)
47. 4 World development 2006/tariff barriers [↑](#footnote-ref-47)
48. 5 Шишаев А.И. Регулирование международной торговли товарами. –М., 1998. –С. 56. [↑](#footnote-ref-48)
49. 1 МЭМО, 2002, № 8 . [↑](#footnote-ref-49)
50. 2 Экономист, 2005, № 8 . [↑](#footnote-ref-50)
51. 1 МЭМО, 2002, № 8 . [↑](#footnote-ref-51)
52. 2 Там же. [↑](#footnote-ref-52)
53. 3 Tariff barriers 2006 [↑](#footnote-ref-53)
54. 1 World development indicators 2006 [↑](#footnote-ref-54)
55. 2 Japan Almanac 2005 [↑](#footnote-ref-55)
56. 1 Japan Almanac 2005 [↑](#footnote-ref-56)
57. 2 Ежегодник экономической статистики Японии 2002. [↑](#footnote-ref-57)
58. 1 Japan Almanac 2005. [↑](#footnote-ref-58)
59. 2 МЭМО, 2002, № 8. [↑](#footnote-ref-59)
60. 3 Там же. [↑](#footnote-ref-60)
61. 1 www.exportsupport.ru [↑](#footnote-ref-61)
62. 1 Финансы & развитие. Март, 2005. [↑](#footnote-ref-62)
63. 2 www.worldeconomy.ru [↑](#footnote-ref-63)
64. 1 Trend Analytical Agency. [↑](#footnote-ref-64)
65. 2 Там же. [↑](#footnote-ref-65)
66. 3 Там же. [↑](#footnote-ref-66)
67. 1 МЭМО,2002, № 8 . [↑](#footnote-ref-67)
68. 2 Там же. [↑](#footnote-ref-68)
69. 1 Собств.расчеты. [↑](#footnote-ref-69)
70. 2 Экономика Кыргызстана: реалии и перспективы. – Б.,2001. [↑](#footnote-ref-70)
71. 3 МПТТ КР. [↑](#footnote-ref-71)
72. 1 Данные МПТТ КР. [↑](#footnote-ref-72)
73. 2 МПТТ КР. [↑](#footnote-ref-73)
74. 3 Там же. [↑](#footnote-ref-74)
75. 4 Там же. [↑](#footnote-ref-75)
76. 1 НСК КР. [↑](#footnote-ref-76)
77. 2 Там же. [↑](#footnote-ref-77)
78. 1 НСК КР. [↑](#footnote-ref-78)
79. 1 Н.С. Аттокурова. Организация внешнеэкономических связей. – Б.,2005. – С.52. [↑](#footnote-ref-79)
80. 1 МПТТ КР [↑](#footnote-ref-80)
81. 1 А. Рахманова. Интеграция Кыргызстана в международное экономическое сообщество. – Б., 2003. – С. 139. [↑](#footnote-ref-81)
82. 2 Н.С. Аттокурова. Организация внешнеэкономических связей. – Б.,2005. – С. 57. [↑](#footnote-ref-82)