

## К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ ИНСТРУМЕНТОВ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД (ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ) В КОНТЕКСТЕ ПРАВИЛ ВТО (ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ)

## TO THE QUESTION OF TOOLS IMPLEMENTATION FOR NON-TRADE REGULATION IN THE CONTEXT OF WTO (WORLD TRADE ORGANIZATION)

Целью статьи является обоснование необходимости усовершенствования использования нетарифных инструментов таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Методы, применяемые в данном исследовании, – анализ документов, герменевтические и аналитические методы.

Описаны процессы усовершенствования использования нетарифных инструментов таможенной деятельности на основе анализа их применения в мире (в контексте ВТО).

В статье доказано, что эффективный опыт, накопленный развитыми странами, не должен вводиться в национальную практику автоматически, потому что так принято в другой стране или определено международными предписаниями. Автор пришел к выводу, что учет национальных интересов должен стать главным фактором развития инструментов нетарифного регулирования.

**Практическая значимость:** 1) выяснены особенности применения административных инструментов регулирования в современном мире; 2) определены меры реформирования нетарифного регулирования ВЭД, необходимые для совершенствования и оптимизации осуществления таможенной деятельности.

**Ключевые слова:** нетарифное регулирование, инструменты нетарифного регулирования, ВТО, правила ВТО, субсидирование, демпинг.

Мета статті – обґрунтування необхідності вдосконалення використання нетарифних інструментів митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Методи, що застосовуються в дослідженні, – аналіз документів, герменевтичеські і аналітичні методи.

Описано процеси вдосконалення використання нетарифних інструментів митної діяльності на основі аналізу їх застосування у світі (в контексті СОТ).

У статті доведено, що ефективний досвід, накопичений розвиненими країнами, не має

вводиться в національну практику автоматично, тому що так прийнято в іншій країні або визначено міжнародними приписами. Автор дійшов висновку, що облік національних інтересів має стати головним чинником розвитку інструментів нетарифного регулювання.

**Практична значимість:** 1) з'ясовано особливості застосування адміністративних інструментів регулювання в сучасному світі; 2) визначено заходи реформування нетарифного регулювання ЗЕД, необхідні для вдосконалення та оптимізації здійснення митної діяльності.

**Ключові слова:** нетарифне регулювання, інструменти нетарифного регулювання, СОТ, правила СОТ, субсидування, демпінг.

There are a number of ways of looking at the World Trade Organization. It is an organization for trade opening. It is a forum for governments to negotiate trade agreements. It is a place for them to settle trade disputes. It operates a system of trade rules. Essentially, the WTO is a place where member governments try to sort out the trade problems they face with each other.

The WTO agreements cover goods, services and intellectual property. They spell out the principles of liberalization, and the permitted exceptions. They include individual countries' commitments to lower customs tariffs and other trade barriers, and to open and keep open services markets. They set procedures for settling disputes.

The Customs Valuation Agreement of the World Trade Organization (WTO) sets out a fair, uniform and neutral system for determining the value of imported goods on which customs officials levy duties. This system bars the use of arbitrary or fictitious customs values.

The paper concerns the economic mechanism of non-tariff regulation methods (including the customs procedures) influence on international trade an national economy generally. The special mention is made of the instruments under analyses use in context of former Soviet States entering to the WTO.

**Key words:** Non-tariff regulation, non-tariff regulation instruments, WTO, WTO rules, subsidizing, dumping.

УДК 351.82

**Ширинова Алия**

аспирант кафедры государственного управления

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

### Постановка проблемы в общем виде.

Актуальность темы исследования с позиции государственного управления объясняется необходимостью дальнейшего повышения эффективности государственного регулирования экономики. С точки зрения международной политической нестабильности актуальность можно связать с политической значимостью вопросов осуществления таможенной деятельности. То есть вопрос таможни – политический, а следовательно, в значительной степени связан с тенденциями в политической

жизни общества. Необходимо также иметь в виду, что экономическая динамика многих стран бывшего СССР (как экспортеров углеводородов вроде Азербайджана и Казахстана, так и импортеров от Молдовы до Украины) с 2014 г. оказалась в значительной зависимости от отдельных направлений таможенной деятельности, – это касается как вступления РФ в ВТО, так и критической зависимости указанных стран от показателей внешней торговли, то есть актуальность имеет место и в сфере макроэкономики.

Проблематика исследования проистекает из существующего на протяжении веков противоречия между потребностью развития торговли как движущей силы экономики и необходимостью защиты национального рынка. В связи со вступлением в ВТО возможностей для последнего у стран указанной группы значительно меньше. Вместе с тем исторически чрезмерное развитие нетарифных инструментов таможенной политики, в том числе таможенных процедур, преимущественно остается вне поля зрения ученых. Публикаций, посвященных истории таможенной деятельности, немало, – проблема в них рассматривается лишь как вторичная, гораздо больше внимания посвящено инструментам внешнеторговой политики вообще и таможенному тарифу в частности. Исследователи-правоведы уделяют особое внимание проблеме гармонизации таможенного законодательства со стандартами ВТО, учитывая создание и перспективный рост Таможенного Союза. Вопросы особенностей применения нетарифных инструментов таможенной политики широко освещены в исследованиях теоретиков государственного управления и международной торговли.

Во взглядах на совершенствование упомянутых инструментов в странах бывшего СССР можно выделить два основных направления: оптимистическое – связанное с надеждой на то, что преимущества от вступления в ВТО приведут к значительному улучшению экономической ситуации, и реалистичное – связанное с необходимостью поддержания деловой активности институциональных субъектов (экономических агентов, или акторов) внутри страны и резидентов – за ее пределами вопреки отдельным установленным правилам, поскольку иначе она ограничена в возможностях защиты собственного рынка и обречена на многолетнюю стагнацию (достаточно взглянуть на Японию). Большинство российских, например, публикаций и исследований после начала «крымского» кризиса разделяют второй взгляд, подчеркивая необходимость внедрения более эффективных нетарифных инструментов таможенной политики, что и было сделано правительством; впрочем, до этого ожидания были совсем другими. Консерватизм государственного аппарата и традиционное сопротивление изменениям обусловили то, что оптимисты (по сути, либералы и монетаристы) до сих пор имеют в странах СНГ многочисленных последователей.

**Цель статьи.** В процессе выполнения этого исследования целью является обоснование необходимости совершенствования

использования нетарифных инструментов таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Методы, применяемые в данном исследовании, – анализ документов, герменевтические и аналитические методы. Предметом этого исследования является процесс усовершенствования использования нетарифных инструментов таможенной деятельности на основе анализа их применения в мире (в контексте ВТО). Объект исследования – государственная подсистема, отвечающая за формулирование и внедрение таможенной политики, принятие решений по вопросам таможенной деятельности, но, прежде всего, международное регулирование, основанное на правилах ВТО.

С учетом проблематики и цели нашего исследования перед нами стоят следующие задачи: 1) выяснить особенности применения административных инструментов регулирования в современном мире; 2) определить меры реформирования нетарифного регулирования ВЭД, необходимые для совершенствования и оптимизации осуществления таможенной деятельности.

#### **Изложение основного материала.**

*Сущность нетарифного регулирования.* Нетарифные инструменты таможенного регулирования – понятие, всесторонне используемое как в российском законодательстве, так и в научном обороте в России в то самое время, как в европейском праве и среди ученых Западной Европы применяется термин «административные инструменты таможенного регулирования (политики)». Последнему в известной степени соответствует общепринятое в российской экономической науке понятие «инструменты нетарифного регулирования», более того, часть ученых склонна их отождествлять. Вместе с тем такой взгляд не единственный. Сторонники одного из альтернативных подходов называют нетарифными методами только квотирование, лицензирование, технические барьеры, субсидии и т.д. Административными же инструментами при таких условиях считаются, кроме нетарифных методов, также таможенные режимы, таможенные формальности, влияние внутренних налогов, антидемпинговые меры, политика государственных закупок и тому подобное. При таком подходе понятие «административные инструменты регулирования» является несколько более широким, чем «нетарифные методы». Одно из определений утверждает: административные инструменты регулирования – понятие, которое охватывает меры, которые непосредственно не направ-

лены на ограничение внешней торговли (то есть квотирование или лицензирование сюда не относится), но такие, которые устанавливают национальные стандарты (то есть технические барьеры и требования к химическому составу, упаковки и т.п.), определяют таможенные формальности, порядок осуществления таможенного контроля и тому подобное. При таком подходе административные инструменты регулирования рассматриваются или как один из нетарифных методов, или же считаются пересекающимися с нетарифными (например, квотирование – нетарифный метод, а технические барьеры относятся и к нетарифным, и к административным методам регулирования).

По нашему мнению, наиболее удачным является подход, при котором предусматривается зачисление в административных инструментов максимального количества имеющихся в распоряжении государства (администрируемых ею) методов и механизмов влияния на международную торговлю, не направленных на использование таможенного тарифа. Однако поскольку в теме у нас все же указано «нетарифные методы», далее мы будем пользоваться именно этим термином, однако в широком значении. Следовательно, в этом исследовании под нетарифными (или административными) инструментами мы будем понимать следующие:

- квотирование;
- лицензирование;
- технические барьеры;
- «добровольное» ограничение экспорта;
- субсидирование;
- кредитование;
- политика государственных закупок;
- внутренние налоги;
- таможенные процедуры;
- таможенная стоимость;
- льготы для инвесторов;
- валютное регулирование;
- заключения по коду товара и классификации;
- сертификаты о стране происхождения;
- контролируемые поставки;
- установление ценового диапазона (индикативные цены);
- таможенные формальности и особенности осуществления таможенного контроля;
- преференции, предоставляемые участникам ВЭД в соответствии с режимом наибольшего благоприятствования, соглашений о свободной торговле, об избежании двойного налогообложения, на основании участия в других международных соглашениях [9; 12; 13].

Таким образом, нетарифные, или административные, инструменты регулирования – такие меры и мероприятия государства в области регулирования внешней торговли, которые, воздействуя непосредственно на цену экспортируемого/импортированного товара, одновременно влияют на степень доступности национального рынка для импортируемого товара или возможность экспорта товара. Например, таможенные процедуры, реализуемые в виде (например, в законодательстве Украины [14]) таможенных режимов, – это совокупность норм, установленных законами по вопросам таможенного дела и в зависимости от заявленной цели перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу, определяющих порядок такого перемещения и объем таможенных процедур, которые при этом осуществляются. Фактически это возможность объявления цели и желаемого порядка перемещения и последующего распоряжения товаров через границу.

В Украине, России, Азербайджане, в частности, во всех законодательствах стран СНГ таможенные процедуры в общем сводятся к таковым: импорт; экспорт; транзит; переработка на таможенной территории (в РФ – толлинг); переработка для внутреннего потребления; переработка вне таможенной территории; временный ввоз, таможенный склад; свободная таможенная зона (свободный склад); реимпорта; реэкспорта; уничтожение; отказа в пользу государства; временный вывоз; беспошлинная торговля (*duty-free*); перемещение припасов [15]. Таможенные режимы упомянуты среди нетарифных административных инструментов регулирования, потому что законодательное толкование каждого из режимов дает возможность субъектам ВЭД очень активно использовать возможность декларирования товаров в различных режимах в интересах налоговой оптимизации. Такие возможности связаны с использованием «серых», а то и откровенно преступных схем перемещения товаров через границу. Например, специальные таможенные зоны в свое время использовались для уклонения от уплаты импортной пошлины на автомобили, акцизов на алкоголь и т. д.

*Нетарифные инструменты таможенной политики в системе правил ВТО.* Система регулирования международной торговли ГАТТ/ВТО существует уже более 60 лет. Генеральное соглашение по тарифам и торговле, инициированное 23 странами, со временем выросло в глобальную, всеобъемлющую организацию, охватывающую

различные аспекты торговли и связанные с ней сферы.

Значение Всемирной торговой организации (ВТО) сложно переоценить: в нее входит большинство стран мира, и это позволяет отнести ее к наиболее влиятельным международным организациям [11]. В последние годы не сходят со страниц экономических газет и журналов статьи, отражающие противоречия между развитыми странами и развивающимися, а также торговые споры между США и Европейским Союзом. Подавляющее большинство внешней торговли стран бывшего СССР происходит в пределах многосторонней торговой системы.

Соглашение о создании ВТО достаточно подробно описывает инструменты внешне-торгового регулирования и условия их применения. Неправомерное использование тех или иных методов (субсидирования, демпинга) может привести к жестким мерам со стороны торговых партнеров, что негативно скажется на экспорте и может значительно испортить имидж страны на мировой арене (это особенно важно, учитывая обстоятельства «крымского» кризиса, низкие цены на углеводороды и потребность стран-экспортеров сырья, то есть и Украины, и Азербайджана, и всех прочих стран бывшего СССР, в иностранных инвестициях).

Один из ключевых принципов ГАТТ/ВТО заключается в том, чтобы защищать национальные отрасли промышленности и сельского хозяйства с помощью тарифов, а не путем введения количественных ограничений или других нетарифных инструментов запрета импорта. В результате восьми раундов многосторонних переговоров, проведенных в рамках ГАТТ с 1947 г., почти все тарифы на промышленные товары и значительная часть тарифов на сельскохозяйственную продукцию стали связанными, то есть их нельзя повышать в одностороннем порядке.

Кроме тарифных инструментов регулирования импорта, большинство стран активно используют инструменты влияния на внешнюю торговлю, не связанные с установлением ставок ввозных таможенных пошлин. По мере сокращения в результате переговоров общего уровня таможенных тарифов растет протекционистская роль именно нетарифных инструментов регулирования. Поэтому совместная работа по выработке общих принципов и правил поведения в данной сфере занимает значительное место в деятельности ВТО.

ВТО выделяет ряд административных инструментов таможенной политики, в отно-

шении которых выработаны общие для всех участников правила игры.

Соглашение по техническим барьерам в торговле, прежде всего, связано с соблюдением режима наибольшего благоприятствования и национального режима при технической регламентации импорта. Законными целями при использовании данного метода регулирования признаются следующие требования: национальная безопасность; предотвращение мошеннической практики; защита здоровья и безопасности людей, жизни и здоровья животных и растений, охрана окружающей среды [7].

Из числа стандартов соглашение отдает приоритет международным – уже существующим или таковым, которые находятся в разработке. При этом члены ВТО, планируя ввести определенные технические регламенты, которые могут серьезно повлиять на отдельные страны, информируют о предполагаемых изменениях других участников организации и дают им возможность высказать свои замечания и пожелания.

Похожими по характеру являются санитарные и фитосанитарные меры, регулируемые соответствующим соглашением. В соответствии с Соглашением, члены ВТО имеют право вводить санитарные и фитосанитарные меры, необходимые для защиты жизни и здоровья людей, животных и растений, при условии, что такие меры не противоречат положениям Соглашения. При этом мера, которая вводится, должна быть основана на научных принципах, иметь соответствующее обоснование и не иметь дискриминационного характера. К санитарным или фитосанитарным мерам относятся все соответствующие законы, постановления, правила, требования и процедуры, охватывающие, среди прочего, требования к конечному продукту, методы обработки и производства, процедуры испытания, инспекции, сертификации и одобрения, карантинные правила, включая соответствующие требования к перевозке животных, растений или материалов, необходимых для их жизнедеятельности.

Соглашение по процедурам лицензирования импорта содержит требования и правила данной процедуры. Сама процедура получения лицензии должна быть максимально простой, информация обо всех требованиях – доступной для заинтересованных лиц. Выделяются автоматическая и неавтоматическая лицензии. Причем ни та, ни другая не должна использоваться как средство воздействия на международную торговлю. При квотировании импорта с помощью лицен-

зий лицензирующий орган должен предоставлять информацию о размере квот, уже выданных квотах, распределении квот между странами, начале и окончании процедуры распределения квот. При отказе в получении лицензии заявитель должен знать причины такого решения, а также иметь возможность подать апелляцию или в соответствии с законодательством страны внести изменения в свое заявление или предложение. Срок действия лицензии не должен быть настолько малым, чтобы сделать заведомо невозможным импорт из отдаленных стран. Страны, которые создают процедуры лицензирования или вносят в них изменения, должны сообщать об этом Комитету по лицензированию импорта в течение 60 дней с момента публикации с предоставлением максимально детальной информации.

Достаточно серьезное влияние на возможность импорта может иметь оценка таможенной стоимости товара. Различные подходы к данной процедуре могут привести к значительным расхождениям в величине уплаченных налогов. В зависимости от обстоятельств предлагаются различные способы исчисления таможенной стоимости. В соответствии со ст. 1 Соглашения таможенной стоимостью товара должна признаваться цена сделки при отсутствии ограничений на территории продажи и использования товара, дополнительных условий приобретения товара, а также при условии, что покупатель и продавец не связаны между собой (или их взаимосвязь не влияет на цену сделки) [2]. В случае невозможности применения цены сделки должна использоваться стоимость аналогичных товаров, экспортируемых и импортируемых данными странами. Если невозможно применение первого и второго подходов, используют цены на подобные товары. Далее следуют методы оценки по цене единицы продукции и расчетный метод, который заключается в суммировании расходов, прибыли и других элементов цены импортируемого товара. При этом не могут применяться методы, основанные на цене товаров, произведенных в импортирующей стране, цене товара на внутреннем рынке страны-экспортера, экспортной цене в другие страны.

Соглашение по предотгрузочной инспекции относит к данной процедуры все действия государства или его органов, направленные на установление качества, количества, цены товаров, которые должны ввозиться в страну. К данному методу регулирования торговли относится ряд требований: недискриминационная основа; соответствие законодатель-

ства в данной сфере ГАТТ 1994 г.; проведение инспекции на таможенной территории экспортера или, в крайнем случае, на таможенной территории производителя; оценка количества и качества в соответствии со стандартами, определенными продавцом и покупателем, или же в соответствии с международными стандартами; прозрачность процедуры; полное информирование экспортера в удобной и понятной форме о процедуре инспекции; обязательная публикация странами-участницами нормативных актов, касающихся данного вопроса; защита конфиденциальной информации; устранение неоправданных задержек; необходимость заблаговременного уточнения инспектирующих органов цены на товар и т.д. [3].

Государства могут использовать меры регулирования внешней торговли в разной степени в зависимости от страны происхождения товара. Соглашение по правилам определения страны происхождения товара содержит принципы и порядок данной процедуры. Государственный таможенный комитет Азербайджана, руководствуясь межправительственными соглашениями (например, с Турцией, Казахстаном, другими странами СНГ) применяет упрощенные процедуры. Вместе с тем, применение правил определения происхождения не должно носить дискриминационный характер и приводить к искажению международной торговли [4].

На международную торговлю влияют не только мероприятия, непосредственно относящихся к собственно торговле между странами. Определенное воздействие на торговлю могут иметь также инструменты из сферы инвестиционного регулирования. Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей, приводит список таких мер, противоречащих Генеральному соглашению, в частности:

1) принципу национального режима противоречат требования к предприятиям покупать или использовать продукцию отечественного происхождения, выраженные в виде условий о конкретных товарах, цене, количестве; ограничение потребления импортных товаров предприятием, связанное с объемами или стоимости его экспорта;

2) обязательству по устранению количественных ограничений противоречат связанные с объемами экспорта ограничения на импорт продукции, используемой предприятием, а также ограничения на импорт для отдельных предприятий путем усиления барьеров доступа к валюте, связанных с величиной валютных поступлений по данному

предприятию; в общем, речь идет об ухудшении условий эторговли вообще [8].

Развитые страны имеют возможность влиять на конкурентоспособность своих производителей с помощью субсидий, которые могут достигать миллиардов долларов. Такие огромные суммы серьезно влияют на торговлю между государствами, а также лишают возможности развивающиеся страны на равных конкурировать с производителями из экономически развитых стран. Поэтому вопросу субсидий ВТО уделяет повышенное внимание. Именно вокруг субсидий разворачиваются ожесточенные споры между странами с различным уровнем экономического развития. В рамках Всемирной торговой организации применение субсидий регулируется Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам.

В соответствии с указанным соглашением субсидия имеет место, когда оказывается финансовое содействие со стороны правительства или любого государственного органа в пределах территории страны-члена, то есть когда правительство осуществляет прямой перевод денежных средств (например, в виде дотаций, займов или покупки акций) или принимает на себя обязательства по переводу таких средств (например, гарантии по займам), а также отказывается от взимания или не взимает доходы, принадлежащие государству или предоставляет товары и услуги или покупает товары; то же касается осуществления платежей в фонды для финансирования или поручения либо рекомендации частному лицу по выполнению чего-либо из вышеуказанного.

Не всякое субсидирование дает заинтересованной стороне право применить меры. Необходимо, чтобы субсидия была специфической, что оценивается по ряду критериев (например, если четко ограничивается круг предприятий, имеющих доступ к субсидиям). Если установлены объективные критерии или условия получения субсидии, то она не признается специфической. Если на основании двух предыдущих позиций не удастся однозначно классифицировать ситуацию, то рассматриваются дополнительные критерии: преимущественное использование субсидии определенными предприятиями, непропорциональные суммы субсидий, получаемых различными предприятиями и тому подобное.

Члены ВТО также не должны использовать субсидии, применение которых может привести к неблагоприятным последствиям для других членов: к убыткам промышленности другой

страны-члена; аннулированию или сокращению выгод, которые прямо или косвенно вытекают из ГАТТ 1994 г.; к ущербу для интересов другого члена. В отношении субсидий как таковые рассматриваются случаи: а) превышение долей субсидии в стоимости товара 5%; б) применение субсидии на покрытие эксплуатационных убытков отрасли промышленности; в) использование субсидии на покрытие эксплуатационных убытков предприятия; г) прямого списания задолженности и субсидий на погашение долгов.

При этом для установления факта серьезного ущемления интересов применение субсидии должно вести к таким последствиям: вытеснение или затруднение импорта аналогичного товара из другой страны-члена на рынок субсидируемой страны-члена; вытеснение или затруднение экспорта аналогичного товара другой страной-членом на рынок третьей страны; значительное занижение цены субсидируемого товара по сравнению с ценой аналогичного товара производства другой страны-члена на одном и том же рынке; увеличение доли субсидируемой страны-члена на мировом рынке того или иного сырьевого товара по сравнению со средней долей, которую она занимала за предыдущий трехлетний период, и если это увеличение является устойчивой тенденцией на протяжении периода, когда имело место субсидирование [6].

Соглашение также детально определяет процедуру расследования и разрешения споров по данному вопросу. Ряд субсидий не дает основания для применения определенных мер. Этот перечень включает помощь на исследовательскую деятельность; помощь неблагополучным регионам, при условии, что она является неспецифической; содействие в адаптации существующих производственных мощностей к изменениям в требованиях по охране окружающей среды.

Для субсидий, которые регулируются Соглашением по сельскому хозяйству, правила ВТО предусматривают введение максимального порога государственного субсидирования. При этом государственная помощь классифицируется по трем категориям: «красная» – запрещенная, «желтая» – условно допустимая, «зеленая» – разрешенная. Обязательства по «красным» мероприятиям выражены в агрегатном методе поддержки, который показывает для каждой страны и каждого товара сумму полученной помощи. «Зеленая» помощь покрывает общие услуги, предоставленные правительством (исследования, образование, санитарный контроль,

инфраструктура, охрана окружающей среды, обеспечение продовольствием). «Желтыми» признаются лишь некоторые формы поддержки отраслей, а именно: содействие структурной перестройке, прямые платежи по региональным программам и программам по охране окружающей среды. Они могут стать «зелеными» или «красными» в зависимости от их конкретных форм. Только «красные» и некоторые «желтые» виды помощи подпадают под обязательства о сокращении [10].

Соглашение по сельскому хозяйству предусматривает, что участники должны принять на себя конкретные обязательства в сфере доступа на рынок и по сокращению внутренних и экспортных субсидий в виде: прямых экспортных субсидий; продажи или наличия для экспорта запасов по ценам ниже, чем на национальном рынке; платежей по экспорту, производимых производителями с помощью государственных дотаций; субсидий для снижения расходов по маркетингу и расходов на международный и внутренний транспорт (за исключением рекламы экспортируемых товаров и оплаты услуг советников). Данные положения должны были быть претворены в жизнь в течение шести лет для развитых стран и десяти лет для развивающихся стран, начиная с 1995 г., то есть после вступления в силу положений Уругвайского раунда.

Применительно к внутреннему субсидированию было установлено требование за шестилетний период реализации соглашения сократить их на 20% (на 13,3% в течение 10 лет для развивающихся стран). Если субсидирование осуществлялось на уровне ниже 5% от стоимости производства (10% для развивающихся стран), то вступала в силу «оговорка о минимуме», что позволяло стране-участнице не сокращать такое субсидирование вообще. Субсидирование экспорта должно было снижаться параллельно со снижением таможенных пошлин и внутреннего субсидирования. Также было предусмотрено сокращение прямых экспортных субсидий на 36% от бюджетных расходов (для развивающихся стран – на две трети этого уровня) и на 21% от их общего количества. Какая-либо экспортная помощь не должна предоставляться для товаров, для которых ее раньше не было (то есть произошло так называемое замораживание). Базовым для расчета внутреннего и экспортного субсидирования был принят период 1986–1988 гг.

Влияние таких требований ВТО на торговлю и экономику в целом хорошо иллюстрирует такой пример (мы умышленно рассматриваем Россию – недавнего члена ВТО и Беларусь –

страну, не являющуюся (на момент написания работы) членом ВТО). По экспертным оценкам, Россия за три года до вступления в ВТО тратила на поддержку сельхозпроизводителей в среднем 1,5 млрд долл. США в год, хотя на переговорах с ВТО отстаивала сумму в 16 млрд долл. США. По оценкам тех же экспертов, Беларусь на аналогичную поддержку тратила около 600–700 млн долл. США. Среднегодовые расходы на мероприятия, соответствующие требованиям Приложения 2 Соглашения по сельскому хозяйству ГАТТ/ВТО, так называемые меры «зеленой корзины», составляют в эквиваленте немногим более, чем 100 млн долл. США. Мероприятия «желтой корзины» в среднем за указанный выше период оцениваются в эквиваленте в 504 млн долл. США в год. Таким образом, при вступлении в ВТО за шесть лет Беларусь (соответствующая критериям развитой страны по классификации Мирового банка) вынуждена была сократить «запрещенные» субсидии на 20%, что составляет около 100 млн долл. США. Однако фактическое состояние отрасли в настоящее время таково, что сохранение существующего уровня поддержки недостаточно даже для простого воспроизводства. Зато Российская Федерация не в последнюю очередь благодаря длительности течения переговоров получила право на такие объемы субсидирования, которые гораздо больше суммы, фактически направленной на эти цели до вступления РФ в ВТО. При этом Азербайджан вовсе ничем не ограничен в применении субсидирования производителей, что проявляется (в результате) в виде более стабильной экономики, внутреннего рынка, чем в прочих странах бывшего СССР.

Кроме устремленности к простому повышению конкурентоспособности отечественных производителей страны отдельные предприятия могут нацелиться на полное вытеснение конкурентов с рынка с помощью заниженных цен. В соответствии с соглашением товар признается предметом демпинга, если экспортируется по цене ниже, чем цена, устанавливаемая на аналогичный товар в ходе нормальной торговли для потребления на внутреннем рынке экспортирующей страны. Если по какой-либо причине не представляется возможным использовать внутреннюю цену как базу сравнения, используется цена экспорта в третьей стране или издержки производства в данной стране, включающие разумную сумму административных, торговых, общих расходов, а также прибыль [1].

Однако для принятия мер в ответ необходимо установление факта причинения

или угрозы причинения материального ущерба отечественной отрасли. При этом исследование проводится по двум направлениям: изучение объема демпингового импорта и его влияния на внутренние цены; изучение влияния импорта на отечественных производителей (включая оценку всех экономических факторов, относящиеся к делу, и показателей, связанных с состоянием данной отрасли). Установление наличия угрозы материального ущерба должно основываться на фактах, а не на предположениях.

Данные свидетельствуют, что больше всего претензий по демпингу у развитых стран к развивающимся, а у развивающихся к своим коллегам по группировке. Основные инициаторы антидемпинговых расследований в разрезе стран – США, ЕС, Австралия, Канада и Мексика. Основными же товарными рынками, на которых происходит конкурентная борьба между производителями разных стран, является рынок черных металлов, химических удобрений и изделий химической отрасли, производство промышленных машин и электрооборудования, а также текстиля. Американский и европейский рынки являются наиболее привлекательными для иностранных производителей, хотя, возможно, такое количество антидемпинговых мер связано с чрезмерным стремлением этих стран к защите от конкуренции со стороны дешевых товаров. В то же время Япония за последние 20 лет период не применяла ни единого антидемпингового мероприятия. Данный факт, по-видимому, объясняется сложностью выхода на японский рынок, в результате чего дешевые товары туда просто не попадают.

Решение о введении антидемпинговой пошлины и о его величине принимается компетентными органами страны-импортера. Антидемпинговая пошлина действует только в течение такого периода, который необходим для противодействия демпингу. В целом срок его существования не должен превышать пяти лет с даты введения или даты пересмотра.

Несмотря на стремление ВТО сделать международную торговлю беспрепятственной и предсказуемой, случаются ситуации, когда страна под влиянием резкого изменения тех или иных факторов предстает перед угрозой серьезных материальных убытков, которые могут быть устранены только путем применения мер, ограничивающих внешнюю торговлю [5]. Разрешается в случае необходимости принимать временные специальные защитные меры, если установлено, что впоследствии устранить нанесенный ущерб будет невозможно. Временные меры выражаются

в форме повышения тарифа и должны действовать не более 200 дней. Любой член применяет специальные защитные меры только в течение такого периода времени, который может быть необходим, чтобы предотвратить или устранить серьезный ущерб и облегчить процесс реагирования и адаптации собственной экономики. Этот период не должен превышать четырех лет, если только он не продлен согласно установленным правилам.

Отметим, что антидемпинговая пошлина сама по себе – мера тарифного регулирования ВЭД. Но поскольку процедура расследования требует установления факта субсидирования определенной отрасли (как правило), мы сочли уместным упомянуть о демпинге в данной работе.

В целом за годы существования ВТО была проделана огромная работа по разработке унифицированных правил и процедур нетарифного регулирования внешней торговли, что способствует ее предсказуемости и прозрачности.

**Заключение.** В ходе работы был проанализирован мировой опыт применения нетарифных инструментов таможенного регулирования. В ходе анализа данных инструментов таможенного регулирования были установлены следующие закономерности их использования:

- нетарифные (административные) инструменты, в том числе таможенные процедуры, существуют как дополнение к тарифным (фискальным), однако как только у государства возникает интерес, связанный с более эффективной защитой внутреннего рынка, появляются и скрытые способы защититься от посягательств иностранных производителей;
- использование нетарифных средств регулирования технически более сложное, чем тарифного регулирования. Если для взимания пошлин достаточно сформулировать таможенный тариф и обеспечить таможенные органы минимальным количеством кадров, то при использовании административных инструментов нужно сформулировать четкие правила, по которым совершаются те или иные процедуры, а также создать множество ответственных органов власти: тех, кто будет определять коды товарной номенклатуры, сопровождать грузы в соответствии с выбранным таможенным режимом, выдавать лицензии и тому подобное. Что касается квотирования, то оно в современном его понимании невозможно без широкого применения технологий передачи данных. Таким образом, говорить о преобладании нетарифных инструментов регулирования до окончания индустриальной



эпохи, то есть до перехода к постиндустриальной, не следует. Нетарифные инструменты регулирования приобрели решающее значение в мировой торговле только в последние 25–30 лет;

- международные соглашения и правила направлены на упрощение существующих таможенных процедур и содействие торговле. В то же время государства изобретают новые и все более утонченные способы уклонения от взятых на себя обязательств, соревнуясь друг с другом именно с помощью нетарифных инструментов таможенного регулирования. Именно поэтому перспектива усиления протекционизма в условиях кризиса означает более широкое применение именно таких инструментов;

- глобализация как преобладающая тенденция мировой экономики и цивилизации в целом способствует все большему ограничению объемов применения любых барьеров в торговле. На первом месте здесь стоит Генеральное соглашение по тарифам и торговле, превращенное ее участниками во Всемирную торговую организацию. Создание глобальных правил заставляет государства ограничивать «невидимую» защиту собственных рынков и бороться за собственную конкурентоспособность на мировых рынках;

- в отличие от таможенного тарифа, нетарифные инструменты таможенной политики часто применяются в одностороннем порядке, то есть «связывание», свойственное тарифам, для нетарифных инструментов не характерно. Это тем более увеличивает привлекательность последних и способствует их широкому применению;

- в странах бывшего СССР отсутствует системный подход к применению нетарифных инструментов регулирования. Часто инструменты регулирования применяются лишь как реакция на ситуацию (например, Украины на оккупацию Крыма или (ранее) Азербайджана на агрессию Армении, Грузии – на действия РФ при симметричных действиях России). Вступление в ВТО стало для большинства постсоветских стран возможным вследствие определенных уступок, в том числе связанных с применением нетарифных инструментов защиты собственного рынка. В будущем возможно обострение социально-экономических проблем в этих странах вследствие, в том числе, неэффективности того подхода к применению нетарифных инструментов таможенной политики, который сложился на сегодня. Постсоветские страны, которые не являются членами ВТО (Азербайджан, Беларусь, Туркменистан), в результате занятой ими принципиальной позиции на данный

момент располагают куда более действенным механизмом защиты национального производителя, чем вступив в ВТО, особенно те, которые форсировали это вступление (Кыргызстан, Украина), понеся в результате серьезные потери ввиду невозможности применения многих нетарифных мер. При этом та же Беларусь – единственная страна ЕАЭС, не входящая в ВТО, – вынуждена фактически жить и строить свою торговую политику по правилам этой организации.

Таким образом, нетарифные инструменты таможенного регулирования являются одним из самых важных факторов экономического развития страны. Поэтому от дальнейшего развития практики их применения для зависимой от международной торговли стран бывшего СССР зависит очень много. Эффективный опыт, накопленный развитыми странами, не должен вводиться в национальную практику автоматически, потому что так принято в другой стране или определено международными предписаниями. Именно учет национальных интересов должен быть главным фактором развития инструментов нетарифного регулирования в Азербайджане, Украине и прочих постсоветских странах.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994. The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva : WTO, 2002. P. 147–171.
2. Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994. The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva: WTO, 2002. P. 172–200.
3. Agreement on Preshipment Inspection. The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva: WTO, 2002. P. 201–210.
4. Agreement on Rules of Origin. The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva: WTO, 2002. P. 211–222.
5. Agreement on Safeguards. The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva: WTO, 2002. P. 275–287.
6. Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva: WTO, 2002. P. 231–274.
7. Agreement on Technical Barriers to Trade // The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva : WTO, 2002. – P. 121-142.
8. Agreement on Trade-related Investment Measures. The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva: WTO, 2002. P. 143–146.

9. Булатов А.С. Мировая экономика: Учебник / А.С. Булатов, Е.Б. Рогатных, Р.Ф. Волков и др.; Под ред. А.С. Булатова. М.: Юристъ, 2002. 734 с.

10. Маховикова Г., Ефимова Н., Павлова Е. Внешняя экономическая деятельность. М.: Вектор, 2006. 224 с.

11. Official site of the WTO. URL: <http://www.wtoomd.org>.

12. Сергеев П.В. Мировая экономика. URL: <http://books.efaculty.kiev.ua/mek/1/>.

13. Стрыгин А. Мировая экономика. М.: Экзамен, 2004. 512 с.

14. Таможенный кодекс Украины. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17?lang=ru>.

15. Таможенный кодекс Евразийского экономического Союза. URL: <https://www.alt.ru/codex-2017/>.