

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Баландина Г.В.

**Меры по защите внутреннего рынка Таможенного союза
в рамках ЕврАзЭС в условиях членства России во
Всемирной торговой организации**

Москва 2015

Аннотация. Объектом исследования в данной работе являются меры торговой политики и иные меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами, принимаемые Таможенным союзом в рамках ЕврАзЭС и его отдельными членами в целях защиты внутреннего рынка. Предметом исследования являются нормативные и иные правовые акты (включая международные договоры и иные акты Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС, а также международные договоры, которые вступят в силу с 1 января 2015 года в связи с подписанием Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года), устанавливающие меры государственного регулирования внешней торговли товарами, в том числе меры по защите внутреннего рынка, государственные, региональные и иные программы развития отдельных территорий и отраслей экономики, отчеты международных организаций, научные оценки мер по защите внутреннего рынка в специальной литературе, данные таможенной и иной внешнеторговой статистики.

Баландина Г.В., старший научный сотрудник Центра макроэкономических исследований ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2014 год.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ	2
1. ПОНЯТИЕ, ВИДЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ МЕР ПО ЗАЩИТЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА. ВОЗДЕЙСТВИЕ мер по защите внутреннего рынка на развитие экономики	5
1.1. Определение понятий «меры по защите внутреннего рынка», «меры таможенно-тарифного регулирования» и «меры нетарифного регулирования» в контексте государственного регулирования внешнеторговой деятельности, таможенного регулирования, политики протекционизма и импортозамещения	5
1.2. Виды и классификация мер по защите внутреннего рынка	9
1.3. Описание отдельных мер по защите внутреннего рынка	15
1.3.1. Меры таможенно-тарифного регулирования	15
1.3.2. Меры налогового характера и другие паратарифные меры	21
1.3.3. Требования локализации производства (использование местных компонентов)	22
1.3.4. Субсидии	24
1.3.5. Импортные квоты	25
1.3.6. Добровольные экспортные ограничения	26
1.3.7. Техническое регулирование, санитарные, ветеринарные и фитосанитарные меры	26
1.3.8. Запрет на ввоз или запрет на вывоз	28
1.3.9. Лицензирование экспорта и импорта	29
1.3.10. Исклyчительное право на импорт или экспорт	30
1.3.11. Государственные закупки	31
1.3.12. Меры валютного регулирования	33
1.3.13. Административные политики	33
1.3.14. Другие ограничения в торговле	34
2. Меры по защите внутреннего рынка в законодательстве и практике применения России	35
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	47

Введение

2010-ые годы ознаменовались знаковыми событиями для экономики России, определяющими тенденции ее дальнейшего развития на ближайшую и среднесрочную перспективу. Во-первых, Российская Федерация вступила во Всемирную торговую организацию, согласившись тем самым следовать правилам ВТО в построении и реализации своей внешнеторговой политики, что означает курс на открытие экономики и отказ от протекционистских мер, не совместимых с правилами международной торговой системы. С присоединением России к ВТО российский рынок становится все больше открыт для иностранных товаров и конкуренции с их стороны. Во-вторых, Россия вступила в ВТО, являясь членом Таможенного союза, базовым условием создания и функционирования которого является передача полномочий по регулированию внешней торговли наднациональным органам Таможенного союза (с 1 января 2015 года – органам Евразийского экономического союза). Это означает, что при формировании и реализации своей внешнеторговой политики Россия обязана договариваться, искать компромиссы, согласовывать все свои действия в этой сфере с другими участниками интеграционного образования – Республикой Беларусь, Республикой Казахстан, а в скором будущем - и Республикой Армения. В соответствии с Договором о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы от 19 мая 2011 года для Республики Беларусь и Республики Казахстан обязательства России в ВТО по сути стали обязательными требованиями. Наконец, события 2014 года на Украине, воссоединение Крыма и Севастополя с Россией, связанные с этими событиями санкции и контрсанкции и их экономические последствия привели к необходимости переосмысления или даже пересмотра текущей и среднесрочной экономической политики России. Из уст политиков, представителей федеральных органов исполнительной власти и крупного бизнеса все чаще звучит призыв к импортозамещению, правда, и здесь понимание, какие меры нужно предпринимать для реализации этого направления, расходятся. В любом случае, импортозамещение предполагает не только создание условий для производства товаров на территории страны, но также для ограничения импорта товаров, конкурирующих с отечественными.

Связанный уровень таможенного тарифа не позволяет защищать отрасли отечественной промышленности путем повышения ставок ввозных таможенных пошлин. Высокие ставки ввозных таможенных пошлин – наиболее действенная защита, эффект которой проявляется в увеличении стоимости иностранных товаров. В этих условиях Россия, как и все другие страны, вынуждена прибегать к другим мерам, защищающим интересы отечественных товаропроизводителей. Арсенал таких мер в условиях членства

ВТО, цель которой – максимальная либерализация торговли, с одной стороны, весьма ограничен, но, с другой стороны, при формальном соблюдении требований правил ВТО может быть довольно разнообразен. В работе исследуются наиболее распространенные меры защиты внутреннего рынка, которые применяются в России, странах – членах ТС, а также в других странах – членах Всемирной торговой организации с некоторыми оценками регулирующего воздействия данных мер на рынок, состояние отечественных товаропроизводителей и потребителей, в целом на экономику отдельных отраслей.

Специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры являются инструментами, разрешенными правилами ВТО. Эти меры так же, как и ввозные таможенные пошлины, влияют на ценовой уровень иностранных товаров и позволяют защищать отечественных товаропроизводителей путем противодействия демпингу или субсидиям иностранных производителей либо внезапно возросшему импорту. Специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры в большей степени изучены и применяются на практике как меры защиты внутреннего рынка, которые помогают адаптироваться производителям в новых условиях и противодействуют недобросовестной конкуренции в случаях субсидирования или демпинга со стороны иностранных контрагентов. Процедура установления таких мер достаточно сложная, требующая углубленного экономического анализа, определенных юридических знаний правил ВТО в этой сфере, что сдерживает их широкое применение.

В работе описаны и проанализированы меры по защите внутреннего рынка, которые применяются в России и Таможенном союзе, выявленные проблемы и недостатки применения мер по защите внутреннего рынка с учетом современных вызовов и угроз для российской экономики, сформулированы рекомендации по преодолению выявленных проблем в связи с применением защитных мер в Таможенном союзе, а также в государствах – членах Таможенного союза.

В настоящей работе основные исследования распространяются в основном на внешнюю торговлю и производство промышленных товаров гражданского назначения с пониманием и оговоркой, что для сельскохозяйственного рынка товаров существуют особая специфика и специальные правила, которые не нашли отражения в работе.

1. ПОНЯТИЕ, ВИДЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ МЕР ПО ЗАЩИТЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА. ВОЗДЕЙСТВИЕ МЕР ПО ЗАЩИТЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

1.1. Определение понятий «меры по защите внутреннего рынка», «меры таможенно-тарифного регулирования» и «меры нетарифного регулирования» в контексте государственного регулирования внешнеторговой деятельности, таможенного регулирования, политики протекционизма и импортозамещения

Довольно часто употребляемое в управленческих, правовых, аналитических и прочих актах, документах и иных материалах понятие «меры по защите внутреннего рынка» не имеют однозначного определения. Равно как и в специальной литературе данное понятие используется в различных значениях. Для целей данной работы автор предлагает собственное определение этого расхожего понятия с тем, чтобы точно определить круг исследуемых вопросов, области для применимости выводов и рекомендаций по результатам исследований. В контексте внешнеэкономической политики, государственного регулирования внешней торговли товарами меры по защите внутреннего рынка ассоциируются с теми мерами, которые принимают государственные органы в качестве инструментов реализации протекционистской политики. В то же время, в законодательстве Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС (с 1 января Евразийского экономического союза) данное понятие используется в более узком смысле. Под мерами защиты внутреннего рынка или защитными мерами понимаются специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры, правила введения, пересмотра и отмены которых регулируются ГАТТ 1994 [1] и другими соглашениями Всемирной торговой организации¹.

Статьями 48 и 50 Договора о Евразийском экономическом союзе [5] установлено, что меры защиты внутреннего рынка в отношении товаров, происходящих из третьих стран и ввозимых на таможенную территорию Союза для защиты экономических интересов производителей товаров в Союзе могут вводиться:

в виде специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер;

в виде иных мер в случаях, когда международным договором Союза с третьей

¹ Такие меры применяются в соответствии со статьей XIX ГАТТ 1994 и Соглашением ВТО по защитным мерам [2], статьей VI ГАТТ и Соглашением ВТО по применению статьи VI ГАТТ 1994 [3], а также статьей XVI ГАТТ и Соглашением ВТО по субсидиям и компенсационным мерам [4]

стороной об установлении режима свободной торговли в целях устранения негативного воздействия импорта из этой третьей стороны на производителей государств-членов может быть предусмотрено право применения мер защиты внутреннего рынка на двусторонней основе, отличных от специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, в том числе в отношении импорта сельскохозяйственных товаров².

Есть авторы, которые понимают под мерами по защите внутреннего рынка те, которые вызваны, например, нарушением платежного баланса страны [7]. Есть авторы, которые полагают, что защита экономики РФ от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции – это функция таможенного регулирования [8].

Воздерживаясь от воспроизведения различных понятий термина протекционизм, как не относящихся к предмету настоящего исследования, напомним, что само это понятие происходит от латинского «protectio» - прикрытие, покровительство, и практически всегда (в подавляющем большинстве случаев) у многих авторов ассоциируется с защитой внутреннего рынка от иностранных товаров путем установления высоких таможенных тарифов и других торговых барьеров.

Именно в этом контексте в работе используется понятие «меры по защите внутреннего рынка». В этих целях приводится следующее определение:

«меры по защите внутреннего рынка» - это инструменты реализации экономической политики государства (государств, входящих в таможенный союз), направленные на снижение или имеющие своим результатом снижение конкурентоспособности иностранных товаров на внутреннем рынке.

Согласно Федеральному закону «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (статья 12) основными методами регулирования внешнеторговой деятельности товарами являются таможенно-тарифное регулирование, нетарифное регулирование и меры экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности.

Таможенно-тарифное регулирование в России в настоящее время в основном

² Например, Договор о зоне свободной торговли между государствами – участниками СНГ [6] (Приложение 6) предусматривает, что в случае если участие одной из Сторон в соглашениях о таможенном союзе, свободной торговле и/или приграничной торговле в соответствии с правилами ВТО ведет к росту импорта из такой Стороны в таких объемах, которые наносят ущерб или угрожают нанести ущерб промышленности Таможенного союза, то государства - участники Таможенного союза после проведения соответствующих консультаций Сторонами оставляют за собой право ввести пошлины в отношении импорта соответствующих товаров из такой первой Стороны в размере ставки режима наибольшего благоприятствования.

регулируются международными договорами, составляющими договорно-правовую базу Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС, и включает в себя все инструменты, связанные с применением ввозных и вывозных таможенных пошлин.

Что относится к мерам нетарифного регулирования, здесь так же, как и с применением понятия «меры по защите внутреннего рынка» существуют сложности, связанные с различными подходами к тому, какие именно меры следует считать мерами нетарифного регулирования. Разница в подходах во многом вызвана противоречивостью употребления данного термина в законодательстве Российской Федерации и Таможенного союза.

Например, статьей 4 Таможенного кодекса Таможенного союза [13] (подпункт 17) содержится следующее понятие: «меры нетарифного регулирования - комплекс мер регулирования внешней торговли товарами, осуществляемых путем введения количественных и иных запретов и ограничений экономического характера, которые установлены международными договорами государств - членов таможенного союза, решениями Комиссии таможенного союза и нормативными правовыми актами государств - членов таможенного союза, изданными в соответствии с международными договорами государств - членов таможенного союза». Аналогичное по содержанию понятие нетарифных мер регулирования содержится в Соглашении о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран [14], входящего в перечень соглашений, образующих договорно-правовую базу Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС. Четкое разделение запретов и ограничений на меры экономического характера и иные меры (очевидно, административного характера) в законодательстве не установлено. Понятно, что, например, таможенные процедуры имеют административный характер, но и они могут оказывать экономическое воздействие, например, если процедуры определения таможенной стоимости (как базы для обложения товаров таможенными пошлинами) или установление размеров таможенных сборов оказывают влияние на цену импортных товаров. В число нетарифных мер, применяемых в Таможенном союзе (с 1 января 2015 года – в ЕАЭС) как нетарифные меры, имеющие экономический характер, перечислены как раз те меры, которые могут рассматриваться как нетарифные меры «административной природы». Еще больше путаницы в этом вопросе придает понимание, что специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры в законодательстве Таможенного союза не являются мерами нетарифного регулирования (они относятся к мерам защиты внутреннего рынка). Согласно Протоколу о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран (Приложение № 7 к Договору о Евразийском экономическом союзе), его действие не распространяется на отношения,

касающиеся вопросов технического регулирования, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных требований, мер в области экспортного контроля и военно-технического сотрудничества. В то же время, в пункте 3 статьи 101 Договора о ЕАЭС содержится еще одно понятие, применимое к мерам государственного регулирования, – запреты и ограничения, под которыми понимаются меры нетарифного регулирования (в том числе вводимые исходя из общих исключений, защиты внешнего финансового положения и обеспечения равновесия платежного баланса в одностороннем порядке), меры технического регулирования, меры экспортного контроля и меры в отношении продукции военного назначения, а также санитарные, ветеринарно-санитарные и карантинные фитосанитарные меры и радиационные требования.

В данной работе автор использует определение понятия мер нетарифного регулирования в следующем значении. Под мерами нетарифного регулирования понимаются все (любые) меры, ограничивающие внешнюю торговлю товарами, за исключением мер, связанных с применением ввозных или вывозных таможенных пошлин. Тем более, что такой подход, по мнению некоторых авторов, является общепринятым³.

И.И. Дюмулен определяет нетарифные меры как «любые распоряжения центральных и местных властей, включая методы реализации законов, постановлений и других нормативных актов (кроме таможенно-тарифных мероприятий), которые воздействуют на экспорт и импорт товаров, объем, товарную структуру внешней торговли, цены и конкурентоспособность товаров, создавая более жесткие условия для товаров иностранного происхождения по сравнению с товарами национального производства или различный режим для товаров разных стран» [16].

Д. Карро и П. Жюйар под нетарифными барьерами понимают «любую меру или действие, независимо от ее происхождения (публичная или частная), эффект (а то и цель) которой состоит в затруднении доступа товарам иностранного происхождения на соответствующий национальный рынок при ввозе или в торговом обороте» [17].

Исходя из предложенных понятий в дальнейшем автор будет исходить из того, что меры по защите внутреннего рынка устанавливаются и реализуются посредством принятия таможенно-тарифных мер и нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности с пониманием, что не все меры таможенно-тарифного и нетарифного

³ См., например, Т.Н. Трошкина «Нетарифные меры в системе государственного регулирования международной торговли» [15], которая утверждает, что «определение нетарифных мер как инструментов международной торговли, отличных от инструментов таможенно-тарифного регулирования, является общепринятым в современной российской и зарубежной научной литературе

регулирования вводятся или имеют своим результатом защиту внутреннего рынка от иностранных товаров. Например, предоставление тарифных льгот или взаимное предоставление режима свободной торговли также относятся к мерам таможенно-тарифного регулирования, но имеют своей целью стимулирование импорта товаров для определенных целей (например, ввоз оборудования организацией с иностранными инвестициями в качестве вклада иностранного инвестора в уставный капитал) либо, напротив, расширение торгово-экономических связей (например, зона свободной торговли в рамках СНГ). Также и нетарифные меры могут устанавливаться по другим соображениям, чем защита внутреннего рынка. Например, выполнение международных обязательств, охрана окружающей природной среды, защита культурных ценностей, борьба с распространением наркотических средств и т.д.

Соотношение понятий «меры по защите внутреннего рынка», меры таможенно-тарифного и нетарифного регулирования графически можно представить следующим рисунком:

Рисунок 1. Меры по защите внутреннего рынка, меры таможенно-тарифного и нетарифного регулирования. Соотношение понятий.



1.2. Виды и классификация мер по защите внутреннего рынка

Итак, один явный критерий для классификации мер по защите внутреннего рынка, выявлен. В зависимости от методов воздействия на внешнюю торговлю это могут быть меры таможенно-тарифного и (или) нетарифного регулирования.

Меры таможенно-тарифного регулирования – это таможенный тариф и все другие инструменты регулирования, так или иначе связанные с применением таможенных пошлин: тарифные квоты, тарифные льготы и преференции. Некоторые авторы сюда же относят процедуры определения таможенной стоимости товаров (как базы для начисления таможенной пошлины).

Что относится к нетарифным мерам регулирования, то здесь различными

международными организациями, а также авторами научных исследований и специальной литературы в этой сфере предлагаются различные варианты классификаций.

Классификация нетарифных мер, разработанная в секретариате ГАТТ, объединяет пять основных категорий [18]:

1) ограничения, связанные с участием государства во внешнеторговых операциях на различных этапах - производство товаров, сбыт, транспортировка и т.д. (субсидии и дотации экспортерам, порядок размещения государственных заказов, ограничения в отношении перевозки иностранных товаров и иностранных перевозчиков и т.д.);

2) таможенные процедуры, экспортно-импортные формальности административного характера (особые требования к оформлению внешнеторговой документации, процедура таможенной оценки, определение страны происхождения товара, установление дополнительных требований при прохождении таможенного оформления и т.д.);

3) технические ограничения, используемые в целях регулирования международной торговли (санитарные, фитосанитарные, ветеринарные, экологические нормы, порядок сертификации импортных товаров, требования к упаковке, маркировке и т.д.);

4) количественные ограничения и сходные с ними административные меры (квоты, лицензирование, запреты, "добровольные" ограничения экспорта, различного рода валютные ограничения и т.д.);

5) ограничения, связанные с уплатой налогов, сборов и иных обязательных платежей (пограничное налогообложение, импортные депозиты, иные способы обеспечения уплаты таможенных платежей, антидемпинговые, компенсационные, специальные пошлины и т.д.).

В применяемой в настоящее время классификации нетарифных мер, разработанной ЮНКТАД, все меры регулирования международной торговли объединены в восемь категорий, одну из которых составляют таможенно-тарифные меры, а семь остальных - меры нетарифного регулирования:

- 1) паратарифные меры;
- 2) меры контроля над ценами;
- 3) финансовые;
- 4) меры автоматического лицензирования;
- 5) меры количественного контроля;
- 6) монополистические меры;
- 7) технические меры [19].

Данная классификационная схема используется многими государствами для

систематизации нетарифных мер, устанавливаемых национальным законодательством и используемых в административной практике таможенных и иных органов, участвующих в государственном регулировании внешней торговли [15].

Классификационные схемы ЮНКТАД, ГАТТ-ВТО и других международных экономических организаций легли в основу многочисленных авторских классификаций, разрабатываемых российскими и зарубежными учеными[20]. Но есть и другие точки зрения. Например, Ч. Хилл утверждает, что торговая политика использует семь основных инструментов: таможенные пошлины (тарифы), субсидии, импортные квоты, добровольные экспортные ограничения, требования местного компонента, административные политики и антидемпинговые пошлины. Таможенные пошлины являются самым старым и самым простым инструментом торговой политики. Они являются тем инструментом, применение которого ГАТТ и ВТО ограничивали наиболее успешно. Снижение тарифных барьеров в последние десятилетия сопровождалось повышением нетарифных барьеров, таких как субсидии, квоты, добровольные экспортные ограничения и антидемпинговые пошлины[21]. Специфичность данной классификации в том, что в качестве отдельной меры выделяются требования локализации производства и добровольные экспортные ограничения, которые довольно часто применяются в торговой политике США.

Договором о Евразийском экономическом союзе предусматриваются следующие положения относительно нетарифных мер регулирования (статья 46):

«В торговле с третьими странами Союзом применяются следующие единые меры нетарифного регулирования:

- 1) запрет ввоза и (или) вывоза товаров;
- 2) количественные ограничения ввоза и (или) вывоза товаров;
- 3) исключительное право на экспорт и (или) импорт товаров;
- 4) автоматическое лицензирование (наблюдение) экспорта и (или) импорта товаров;
- 5) разрешительный порядок ввоза и (или) вывоза товаров».

Также предусматривается (в статье 101), что вышеперечисленные меры в том числе вводятся исходя из общих исключений, защиты внешнего финансового положения и обеспечения равновесия платежного баланса в одностороннем порядке.

Пунктом 3 статьи 101 Договора о ЕАЭС предусмотрен еще термин «запреты и ограничения», к которым относятся применяемые в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу Союза, меры нетарифного регулирования (в том числе вводимые исходя из общих исключений, защиты внешнего финансового положения и

обеспечения равновесия платежного баланса в одностороннем порядке), меры технического регулирования, меры экспортного контроля и меры в отношении продукции военного назначения, а также санитарные, ветеринарно-санитарные и карантинные фитосанитарные меры и радиационные требования.

Подпункт 8)⁴ пункта 1 статьи 4 Таможенного кодекса Таможенного союза содержит такое определение понятия «запреты и ограничения»:

«запреты и ограничения - комплекс мер, применяемых в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу, включающий меры нетарифного регулирования, меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов, особые виды запретов и ограничений внешней торговли товарами, меры экспортного контроля, в том числе в отношении продукции военного назначения, технического регулирования, а также санитарно-эпидемиологические, ветеринарные, карантинные, фитосанитарные и радиационные требования, которые установлены международными договорами государств - членов таможенного союза, решениями Комиссии Таможенного союза и нормативными правовыми актами государств - членов Таможенного союза, изданными в соответствии с международными договорами государств - членов Таможенного союза».

В Таможенном союзе применяется Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами - членами Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества в торговле с третьими странами. Анализ данного перечня, в который включены товары и основания для запретов и ограничений, показывает, что собственно из экономических соображений в него включены товары, к которым применяются специальные защитные меры в виде квот, а также товары, ввоз или вывоз которых ограничен государствами, входящими в Таможенный союз в одностороннем порядке. Иные товары, содержащиеся в Перечне, запрещены или ограничены к ввозу или вывозу исходя из соображений защиты охраны окружающей природной среды (отходы производства, товары, содержащие озоноразрушающие вещества и т.д.), сохранения редких видов животных и растений, безопасности и т.д.

Следует напомнить, что в Таможенном союзе (ЕАЭС) применяется иное понятие мер нетарифного регулирования, чем то, которое определено для целей настоящего исследования. Согласно приведенным выше нормоположениям законодательства

⁴ Таможенный кодекс Таможенного союза использует правила юридической техники, принятые в Республике Казахстан: при ссылке на подпункты указываются не только цифры, обозначающие их номера, но также скобки после этих цифр

Таможенного союза к нетарифным мерам относятся только те, которые имеют экономический характер. Усматривается явное несоответствие между определением термина и его использованием.

В этой связи встает следующий вопрос, какие именно меры регулирования имеют экономический характер. В литературе встречаются мнения, что нетарифные меры разделяются на экономические и административные. Так, например, З. Трошкина приводит следующие рассуждения по данному поводу. Экономические нетарифные меры воздействуют на объем внешнеторговых поставок опосредованно, через рыночные механизмы, приводя к удорожанию импортных и экспортных товаров. Среди нетарифных мер экономическую природу имеют особые пошлины - антидемпинговые, компенсационные, специальные, а также налоги, которыми облагается ввоз товаров на таможенную территорию, меры валютного регулирования и т.д. Нетарифные меры административной природы значительно более разнообразны и многочисленны. Это лицензирование и квотирование внешнеторговой деятельности, эмбарго, государственная монополия на внешнюю торговлю, широкий спектр мер технического регулирования, ветеринарного, фитосанитарного контроля, различного рода таможенные процедуры и формальности и т.д. При этом в каждом сегменте нетарифных мер имеются как средства, выполняющие фактически запретительную функцию (например, эмбарго среди административных мер), так и меры, которые осуществляют в большей степени учетную и контрольную функции, при этом практически не влияющие на стоимость внешнеторговых поставок (например, автоматическое предоставление лицензий, без каких-либо ограничений) [15].

Краткое перечисление мер нетарифного регулирования, как они определяются в различных правовых источниках, различных взглядов на виды мер свидетельствует о том, что, во-первых, единообразие в этом вопросе отсутствует, во-вторых, сами меры (виды мер) именуются или различаются не только по определению сферы, в которой они применяются (например, ветеринарные или фитосанитарные меры, меры в области экспортного контроля), но также по целям, ради которых они вводятся (например, локализация или требование местного компонента), а также по инструментам, обеспечивающим их применение (например, лицензирование, за исключением автоматического). Уже только по этим причинам единообразная классификация мер по защите внутреннего рынка затруднена.

Тем не менее, основываясь на имеющихся разработках данной темы, предлагается несколько видов классификации мер по защите внутреннего рынка по следующим критериям.

1. Исходя из методов регулирования внешнеторговой деятельности все меры предлагается разделить на две группы – меры таможенно-тарифного и меры нетарифного регулирования (см. рис.1);

2. Исходя из сферы законодательства, в соответствии с которым меры устанавливаются и применяются, предлагается разделять все меры по защите внутреннего рынка на следующие категории:

1) меры таможенно-тарифного регулирования, а также меры нетарифного регулирования применимые исключительно в связи с перемещением товаров через таможенную границу. К таким мерам будут относиться меры таможенно-тарифного регулирования, а также любые запреты и ограничения, которые применяются к иностранным товарам в связи с их ввозом или отечественным товарам в связи с их вывозом, но не применяются при обороте товаров на таможенной территории (например, исключительное право на экспорт или импорт, автоматическое лицензирование, экспортный контроль, ограничения вывоза предметов культурной ценности и т.д.);

2) ветеринарные, фитосанитарные, санитарно-эпидемиологические требования, а также меры в области технического регулирования. Их общий признак будет в том, что все они преследуют цель обеспечения безопасности (в соответствующих сферах) и все они равным образом применяются (должны применяться) к товарам иностранного и отечественного производства;

3) налоговые меры;

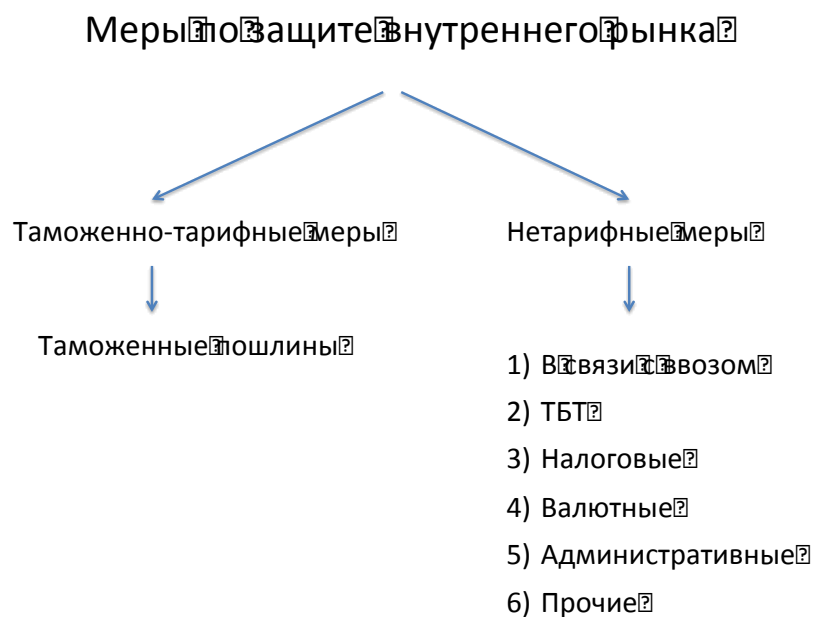
4) валютное регулирование;

5) административные процедуры, включая таможенное оформление и таможенный контроль, валютный и налоговый контроль, все прочие административные процедуры, применяемые в связи с ввозом товаров на таможенную территорию или их вывозом с этой территории;

6) прочие меры, оказывающие воздействие на внешнюю торговлю товарами.

3. Исходя из стадии применения мер предлагается разделить их на те, которые применяются непосредственно при или в связи с ввозом или вывозом товаров, а также меры, которые воздействуют на производство (использование в производстве) (например, требования, связанные с локализацией производства или использования в производстве местного компонента) и оборот товаров (например, требования в области государственных закупок).

Рисунок 2. Классификация мер по защите внутреннего рынка



В следующем подразделе приводится подробное описание отдельных мер по защите внутреннего рынка, кроме специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных, которым посвящен специальный раздел 2.

1.3. Описание отдельных мер по защите внутреннего рынка

1.3.1. Меры таможенно-тарифного регулирования

1.3.1.1. Таможенно-тарифное регулирование включается в себя таможенный тариф (ставки ввозных таможенных пошлин в привязке к товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности), тарифные льготы и преференции, а также тарифные квоты.

Ввозная таможенная пошлина имеет вполне определенное экономическое содержание и прямое воздействие на торговлю товарами. Уплаченная сумма ввозной таможенной пошлины включается в цену товара, увеличивая тем самым его стоимость и снижая конкурентоспособность иностранного товара по сравнению с аналогичным товаром отечественного товаропроизводителя. Некоторые авторы считают, что таможенные пошлины – это наиболее эффективный инструмент для «нивелировки цен» при поступлении импортных товаров на внутренний рынок, не считая такие меры радикальными [8].

На самом деле эффект от применения ввозных таможенных пошлин не так однозначен. Безусловно, в выигрыше оказывается отечественный товаропроизводитель, если уровень ставок ввозных таможенных пошлин позволяет отечественному

товаропроизводителю чувствовать себя на внутреннем рынке вполне конкурентоспособным, даже если производить аналогичный товар за границей значительно дешевле. Государство выигрывает, поскольку собранные таможенные платежи являются дополнительным доходом бюджета. В проигрыше всегда потребители, поскольку им приходится за товары платить дороже. Причем не только за импортные товары. Отечественные товаропроизводители не упустят возможности повысить цены на свои товары в условиях отсутствия свободной конкуренции.

Таким образом, защита производителя от иностранных конкурентов приводит также к повышению отечественных цен. Например, японские экономисты подсчитали, что установление пошлин на импорт в страну продуктов питания, косметики и химикатов обходится среднему японцу в 890\$ в год, которые ему приходится платить в виде более высоких цен [21].

Есть мнения, с которым трудно не согласиться (с определенными оговорками), что импортные пошлины снижают общую эффективность мировой экономики. Это происходит потому, что защитительные тарифы поощряют фирмы производить у себя в стране те товары, которые теоретически эффективнее было бы производить за рубежом. Следствием этого оказывается неэффективное использование ресурсов. Например, пошлины на импорт риса в Южную Корею привели к повышению производства риса в стране, но выращивание этой культуры в Южной Корее является неэффективным использованием земли. Корейцам имело бы смысл закупать недорогой рис у зарубежных производителей и использовать землю, занимаемую сейчас рисовыми плантациями, каким-то иным способом, например, для получения продуктов питания, которые не могут эффективнее производиться в других странах, для жилищного строительства или для промышленных нужд [21].

1.3.1.2. Таможенный тариф (свод ставок ввозных таможенных пошлин), применяемый в Российской Федерации основан на Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности – классификаторе товаров, который, в свою очередь, строится на международной основе (Гармонизированная система описания и кодирования товаров – 6 знаков), учитывает классификацию товаров, принятую в ЕС (7 и 8 знаки), и позволяет детализировать описание товаров до 9 и 10 знаков исходя из необходимости выделения товаров для целей применения к ним иных мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, чем те, которые применяются ко всей группе товаров.

Согласно Договору о Евразийском экономическом союзе (статья 42) на таможенной территории ЕАЭС применяются единая Товарная номенклатура

внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза, утверждаемые Комиссией и являющиеся инструментами торговой политики Союза. Основными целями применения Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза являются:

- 1) обеспечение условий для эффективной интеграции Союза в мировую экономику;
- 2) рационализация товарной структуры ввоза товаров на таможенную территорию Союза;
- 3) поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров на таможенной территории Союза;
- 4) создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в Союзе;
- 5) поддержка отраслей экономики Союза.

Тем не менее, со вступлением России в ВТО таможенный тариф все меньше играет роль защиты отечественных товаропроизводителей, за исключением нескольких особо чувствительных секторов. Несмотря на то, что уровень связывания ставок ввозных таможенных пошлин для России выше, чем для многих других стран – членов ВТО, все-таки этот уровень не всегда достаточен для того, чтобы оградить отечественную промышленность от конкуренции с иностранными товарами на необходимый период для выпуска новых видов товаров или в целях защиты претерпевающих структурную перестройку отраслей российской экономики. С 1 сентября 2014 г. произошло очередное снижение таможенного тарифа в рамках тарифных обязательств Российской Федерации в ВТО. По параметрам, зафиксированным в Основных направлениях таможенно-тарифной политики на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов, средневзвешенная ставка в период с 1 сентября по 31 декабря 2014 г. составит 7,25 процента. В среднем по 2014 году - 7,54 процента. В 2015 году снижение средневзвешенной ставки составит 0,48 п. п. (в среднем до 7,06%), в 2016 году - 0,45 п. п. (в среднем 6,61%) и в 2017 году - 0,78 п. п. (в среднем 5,83 процента).

Значение для развития экономики в условиях конкуренции представляют не только сами ставки ввозной таможенной пошлины, но и соблюдение т.н. принципа эскалации таможенного тарифа. Продолжение активной работы в части соблюдения принципа эскалации таможенного тарифа путем снижения ставок на комплектующие и сырье, необходимое для освоения либо развития производственных мощностей отечественных товаропроизводителей, что необходимо как для импортозамещения, так и для успешной работы на глобальном рынке, провозглашается как задача в области таможенно-тарифной

политики в Прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016-2017 годов⁵ [28]. Этим же документом предусматривается, что реализация проводимой политики импортозамещения, возможно, потребует более активной работы по увеличению ставок таможенных пошлин в допустимых рамках обязательств ВТО на товары, конкурентоспособные аналоги которых уже производятся в Российской Федерации.

Очевидно, что нарушение принципа нормальной эскалации таможенного тарифа (увеличение ставки ввозной таможенной пошлины по мере увеличения степени переработки товара) является дестимулирующим фактором для импортозамещения, поскольку в страну более выгодно ввозить готовые изделия, облагаемые более низкими ставками ввозных таможенных пошлин, нежели комплектующие для их производства. Также очевидно, что в современном мире организовать выпуск всех необходимых материалов и компонентов для производства многих товаров с конкурентными ценовыми и качественными параметрами практически невозможно хотя бы в силу того, что ограниченность внутреннего рынка не обеспечит экономию от эффекта масштаба (например, компонентная база, продукция химической промышленности), не всегда факторы производства в одной стране могут быть ниже, чем в других странах.

Казалось бы, логично в таких случаях изменять такие ставки ввозных таможенных пошлин на сырье, материалы и компоненты с тем, чтобы они не были выше пошлин, применимых к готовым изделиям. Сдерживающими обстоятельствами для применения этого рецепта является наличие производства аналогичных промежуточных товаров на таможенной территории. Ставки ввозной таможенной пошлины привязаны к конкретной тарифной позиции – коду по ТН ВЭД ТС. Правила классификации товаров по Товарной номенклатуре допускают, что одна и та же тарифная позиция может относиться ко многим товарам (основные принципы классификации – это материал, из которого товар изготовлен и/или предназначение товара). Традиционные промежуточные товары, такие как, например, изделия из пластмассы и прочие продукты химического комплекса, изделия из металлов, в том числе незначительной степени переработки, в стране производятся, и именно поэтому такие тарифные позиции защищены весьма высокими ставками ввозных таможенных пошлин. Другое дело, что качественные параметры производимой отечественными предприятиями продукции не отвечают тем требованиям, которые необходимы для использования в производстве конкретной готовой продукции.

1.3.1.3. Тарифные квоты

⁵ Разработан Минэкономразвития России

Тарифные квоты одновременно содержат в себе элементы как таможенно-тарифного, так и нетарифного регулирования. Суть данного инструмента государственного регулирования внешнеторговой деятельности состоит в том, что для одного и того же товара определяются сразу две ставки ввозной таможенной пошлины. Одна ставка (низкого уровня) применяется только к тем товарам, которые ввозятся в рамках установленных объемов, другая – ко всем остальным. Наиболее распространенным случаем применения тарифных квот является сельскохозяйственный сектор. Экономическое объяснение применения тарифных квот – это недостаток собственного производства для удовлетворения нужд потребителей, с одной стороны, чувствительность сектора для экономики, где повышение цен на продукцию имеет особое значение, с другой стороны и, наконец, необходимость защиты интересов отечественных товаропроизводителей способами, обеспечивающими им сбыт продукции на собственном рынке по приемлемым ценам, предполагающим определенную прибыль.

Наиболее показательный пример применения тарифной квоты – импорт мяса. Внеквотная ставка ввозной таможенной пошлины (50% на говядину, 65% на свинину и 80% на мясо птицы) скорее является запретительной. В этом смысле тарифная квота по своему воздействию больше напоминает обычную квоту (контингентирование), ограничивающую импорт товаров определенным количеством.

Кроме тарифных квот при импорте в России также применяются тарифные квоты при экспорте необработанных лесоматериалов (коды ТН ВЭД ТС 4403 20 110, 4403 20 190, 4403 20 310 и 4403 20 390).

Условиями выдачи лицензии являются подтверждения легального способа выработки древесины. Лицензии выдаются участникам внешнеэкономической деятельности, которые являются арендаторами лесных участков, обладающими правом на заготовку ели и сосны обыкновенной, и не имеют задолженности по арендным платежам либо которые заключили договор купли-продажи (поставки) ели и сосны обыкновенной с такими арендаторами. Федеральное агентство лесного хозяйства представляет в Министерство промышленности и торговли Российской Федерации до 10 августа года, предшествующего году, на который установлена тарифная квота, список арендаторов лесных участков, обладающих правом на заготовку ели и сосны обыкновенной, не имеющих задолженности по арендным платежам, с указанием идентификационного номера налогоплательщика. Указанный список в 3-дневный срок подлежит размещению на официальном сайте Министерства промышленности и торговли Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" [32].

1.3.1.4. Тарифные льготы и преференции

К мерам по защите внутреннего рынка можно также отнести переход на непреференциальный режим торговли в отношении со странами, с которыми Россия имеет торговый режим свободной торговли.

В рамках т.н. программ «Восточное партнерство» некоторые страны – члены СНГ, имеющие с Россией торговый режим свободной торговли, заключили соглашения о свободной торговле в ЕС. Опасаясь, что увеличившийся импорт вследствие снятия таможенных пошлин на европейские товары окажет «вымывающее» воздействие на товары местной промышленности и сельского хозяйства, Россия ввела непреференциальный режим торговли отдельными товарами с такими странами.

Так, постановлением Правительства Российской Федерации от 31 июля 2014 г. № 736 «О введении ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, страной происхождения которых является Республика Молдова» [33] ввозные таможенные пошлины восстановлены на отдельные виды мяса, овощей, фруктов, зерновых, муки и крупы, алкогольных напитков и мебели.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 19 сентября 2014 г. № 959 «О введении ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, страной происхождения которых является Украина» [34] предусмотрено, что ввозные таможенные пошлины могут быть введены на отдельные виды мяса и молочных изделий, овощей, фруктов, зерновых, муки и крупы, масла и жиров, алкогольных напитков, строительных материалов, изделий легкой промышленности, металлургической продукции, транспортных средств, мебели и других товаров, если в результате постоянного наблюдения за исполнением экономической части Соглашения об ассоциации, заключенного Украиной с Европейским союзом 27 июня 2014 г., выявятся действия Правительства Украины по практическому применению указанного Соглашения или его имплементации.

В связи с активными действиями Европейского союза по заключению соглашений об ассоциации со странами Восточной Европы (Украина, Молдавия, Грузия, потенциально другие страны) и о несовместимости таких зон свободной торговли (ЗСТ) с действующими нормами как технического, так и санитарно-фитосанитарного регулирования, а также прямым влиянием либерализации таможенного тарифа стран на взаимную торговлю с Россией, Правительство Российской Федерации намерено и в дальнейшем предпринимать действия по сокращению негативного влияния действия таких соглашений вплоть до перехода на непреференциальный режим торговли с такими странами [28].

1.3.2. Меры налогового характера и другие паратарифные меры

1.3.2.1. Косвенные налоги

В Российской Федерации и других государствах – членах Таможенного союза при обороте товаров применяются косвенные налоги – налог на добавленную стоимость и акциз. Использовать косвенные налоги как защитный инструмент запрещает статья III ГАТТ, обязывающая в том, что относится к подобного рода налогам предоставлять национальный режим, т.е., обложение товаров иностранного происхождения при их ввозе или обороте должно осуществляться по тем же правилам и по тем же ставкам, что и при обороте отечественных товаров на внутреннем рынке. Тем не менее, в практике некоторых государств встречаются случаи, когда за счет разных ставок, применимых к импортируемым и отечественным косвенные налоги используются как средства защиты внутреннего рынка. Например, Узбекистан применяет различные ставки акцизного налога на подакцизные товары, производимые предприятиями Республики Узбекистан, и на такие же товары, импортируемые в Узбекистан. Постановлением Кабинета Министров Украины от 12 октября 2011 года № 1073 на период до 14 ноября 2014 года введено квотирование импорта легковых автомобилей происхождением из Республики Узбекистан в объемах 3 автомобиля в год в качестве ответных мер на действия Узбекской Стороны. Ставки акциза на импортируемые автомобили увеличивают их стоимость по меньшей мере в полтора раза. Это делает невозможным экспорт автомобилей из Украины в Узбекистан. В то же время на территории Украины ставки акциза на новые легковые автомобили одинаковы как для национальных производителей, так и для импортеров, а на грузовые автомобили и автобусы не применяются вообще [37]. Туркменистан применяет различные ставки акцизов для ряда национальных и импортируемых товаров, включая спирт, пиво, виноградные и другие вина, крепкие спиртные напитки и ликеры, табачную продукцию, легковые автомобили, что, по сути, эквивалентно импортной пошлине [37].

С 1 июля 2009 года в отношении оборудования, аналоги которого не производятся в Российской Федерации, действует освобождение от уплаты НДС при ввозе. Перечень такого оборудования утверждается Правительством Российской Федерации [38]. Экономически данную меру можно квалифицировать как «паратарифную», воздействие которой можно приравнять к эффекту ввозной таможенной пошлины. Так же, как и для изменения ставки ввозной таможенной пошлины, включение (исключение) из списка конкретного оборудования является источником конфликта интересов между производителями и потребителями. Наличие товара в списке гарантировано снижает его стоимость для потребителя на сумму НДС (18%).

1.3.2.2. Иные налоги, сборы и обязательные платежи, взимаемые в связи с ввозом и вывозом товаров

Паратарифные меры могут быть определены (версия ЮНКТАД) как меры, с помощью которых происходит непосредственное увеличение стоимости импортируемого товара на дополнительную величину по сравнению с таможенной пошлиной [15]. Многие страны применяют к импортным товарам различные налоги, сборы и другие обязательные платежи помимо таможенных пошлин.

Паратарифные меры можно разделить на 4 группы:

Косвенные налоги;

Сборы, взимаемые административными органами (прежде всего, таможенными) в связи с оформлением товаров при их перемещении через границу;

Специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные пошлины;

Иные обязательные платежи (например, в России, к таким платежам будут относиться утилизационный сбор, средства, уплачиваемые импортерами некоторых видов оборудования и материальных носителей, используемых для воспроизведения фонограмм и аудиовизуальных произведений, для выплаты вознаграждения авторам и исполнителям).

Протекционистский эффект паратарифных платежей будет проявляться в тех случаях, когда размеры сборов, связанных с оказанием государственных услуг не соответствует их примерной стоимости (что противоречит требованиям статьи VIII ГАТТ), либо когда в их применении нарушаются требования статьи III ГАТТ, т.е., не выполняются требования национального режима.

Например, когда в 2012 году в России был введен утилизационный сбор на отдельные виды колесных транспортных средств [39], отечественные производители автомобилей были освобождены от уплаты утилизационного сбора, что явилось основанием для претензий со стороны ЕС и других членов ВТО в Органе по разрешению споров ВТО[40].

1.3.3. Требования локализации производства (использование местных компонентов)

Требования местного компонента – это требование о том, чтобы фиксированная часть товаров производилась на отечественных предприятиях. Такое требование может быть выражено либо в физических единицах (например, 75% деталей товара должны производиться на отечественных предприятиях), либо в единицах стоимости (например, 75% стоимости товара должно производиться на отечественных предприятиях).

Развивающиеся страны широко используют требование местного компонента для переориентации своей производственной базы с простой сборки товаров из деталей, производимых по всему миру, на производство деталей товара на местных заводах. Развитые страны также используют это требования для защиты рабочих мест и отрасли в целом от зарубежной конкуренции. Например, малоизвестный американский закон «Покупай американское» гласит, что государственные агентства обязаны отдавать предпочтение американским товарам при закупках оборудования, если только иностранные товары не имеют значительного преимущества по цене. Закон квалифицирует товар как американский, если 51% использовавшихся в нем исходных материалов, произведены в США. Это равнозначно требованию местного компонента. Если американская или иностранная компания хочет выиграть контракт на поставку оборудования американскому агентству, она должна гарантировать, что минимум 51% стоимости этого оборудования будет произведено в США [16].

Режим «промышленной сборки» в автомобилестроении – яркий пример успешной реализации политики, направленной на локализацию производства, приведший к строительству в России заводов по производству автомобилей крупнейшими мировыми концернами. Суть заключается в том, что при высоких ставках пошлин на готовую продукцию ставки таможенных пошлин снижаются до 0-5% на узлы, агрегаты и другие автокомпоненты при условии создания производства (строительства или модернизации завода) и последующей локализации части товаров, участвующих в производстве автомобилей (т.е. их покупке на внутреннем рынке). Режим основан на индивидуальном подходе к иностранному инвестору, с которым заключается специальное инвестиционное соглашение, где предусматриваются все условия применения льготного режима ввоза автокомпонентов. Кроме этого, правительством принято специальное решение о том, что таможенные органы не должны контролировать использование товаров, ввезенных в режиме промышленной сборки [41].

Аналогичный подход (таможенные послабления в виде льгот) в обмен на требование локализации производства использован при регулировании специального таможенного режима в Калининградской области [42]. Предусматривается, что товары, которые произведены на территории области (а вся территория Калининградской области является особой экономической зоной) из иностранных сырья, материалов, комплектующих, могут беспошлинно поставляться на остальную часть таможенной территории, если при их изготовлении достигнуты критерии достаточной переработки (изменение классификационного кода по ТН ВЭД на уровне 4-х знаков, 30% добавленной

стоимости и (или) совершение определенных технологических операций, которые являются или не являются достаточными для признания достаточной переработки).

Необходимо особо отметить, что Соглашение ВТО об инвестиционных мерах в торговле [43] запрещает обуславливать предоставление таможенных льгот требованиями по локализации производства (использования местных компонентов).

Поэтому для сохранения льгот до 1 апреля 2016 года (а точнее до 31 марта 2016 года включительно) в Докладе Рабочей группы по вступлению России в ВТО была сделана оговорка, разрешающая применение таможенных льгот на указанных выше условиях до 31 марта 2016 года включительно⁶, а для автопроизводителей – до 2018 года.

1.3.4. Субсидии

Субсидии – это средства, выплачиваемые государством производителю. Субсидии могут принимать различные формы: денежных дотаций, кредитов под низкий процент, налоговых льгот и выкупа государством доли акций отечественных фирм. Снижая производственные издержки, субсидии помогают отечественным производителям конкурировать с иностранным производителем и завоевывать экспортные рынки. По данным ВТО, в середине 2000-х гг. страны мира потратили на субсидии около \$300 млрд., из которых \$250 млрд. пришлось на долю 21 развитой страны [47]. В 2008 г. и в начале 2009 г. несколько развитых стран выплатили в виде субсидий \$45 млрд. своим отечественным автопроизводителям. Хотя субсидии выплачивались им с целью помочь выжить в очень непростых экономических условиях, одним из следствий такой политики стало предоставление субсидируемым компаниям несправедливого конкурентного преимущества в глобальной индустрии автомобилестроения.

Сельское хозяйство является одним из главных получателей субсидий в большинстве стран. В середине 2000-х гг. Евросоюз ежегодно выплачивал около 44 млрд.

⁶ Извлечение из параграфа 1124 Доклада Рабочей группы: “Представитель Российской Федерации подтвердил, что ... положения Соглашения ВТО будут применяться во всех ОЭЗ в Российской Федерации. Право компаний регистрироваться и осуществлять деятельность в данных зонах, не будет обусловлено результатами экспорта, платежным балансом или исполнением требования. Относительно требований об использовании местных комплектующих изделий и материалов, существенной трансформации и освобождения от уплаты пошлин и налогов, товары юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных в Калининградской ОЭЗ, зарегистрированных и действующих в соответствии с Федеральным законом от 22 января 1996 года № 13-ФЗ “Об особой экономической зоне в Калининградской области” с 1 апреля 2006 года, по-прежнему будут пользоваться льготами, описанными в пунктах 1108 и 1114, в течение переходного периода, заканчивающегося 31 марта 2016 года...”

евро в виде субсидий своим сельхозпроизводителям. Действуя в том же духе, Джордж Буш в мае 2002 г. подписал закон, предусматривавший в течение следующих 10 лет предоставление субсидий американским фермерам на общую сумму \$180 млрд. В 2007 г. принят новый закон, по которому в течение 10 лет на поддержку сельского хозяйства выделялось еще \$286 млрд. [21]. Япония также имеет давние традиции субсидирования своих неэффективных сельхозпроизводителей.

Несельскохозяйственные субсидии гораздо меньше, но они все равно достаточно велики. Например, Boeing и Airbus получали субсидии, призванные помочь им снизить затраты на разработку новых пассажирских самолетов. Для Boeing субсидии принимали форму налоговых льгот на затраты на проведение Исследовательских разработок или прямых выплат денежных средств на разработку новых технологий двойного назначения, которые затем могли использоваться при проектировании гражданских самолетов. В случае с Airbus субсидии принимали форму государственных кредитов под процент ниже рыночной ставки кредитования [21].

1.3.5. Импортные квоты

В международной торговой практике также распространено другое название квотирования – контингентирование, количественное ограничение импорта или экспорта товаров.

Правила ВТО запрещают использование импортных квот как инструмент торговой политики (статья XI ГАТТ). Единственный случай – это использование квотирования в качестве специальной защиты меры. В Таможенном союзе импортные квоты применяются при импорте некоторых видов труб [48] и зерноуборочных комбайнов [49].

Тем не менее, количественные ограничения могут использовать исходя из общих исключений, т.е. исходя из других соображений, а не протекционистских мер. Например, постановлением Правительства Российской Федерации от 18 апреля 2014 года № 355 «О введении временного количественного ограничения на ввоз озоноразрушающих веществ в Российскую Федерацию» Россия в одностороннем порядке в целях обеспечения выполнения обязательств Российской Федерации по Венской конвенции об охране озонового слоя от 22 марта 1985 г. и Монреальскому протоколу по веществам, разрушающим озоновый слой, от 16 сентября 1987 г. ввела количественное ограничение (квоту) на ввоз в Российскую Федерацию некоторых видов озоноразрушающих веществ.

Эффект количественного ограничения могут иметь любые другие меры таможенно-тарифного и нетарифного регулирования. Самый яркий пример – тарифные квоты. Несмотря на то, что формально импорт по внеквотной ставке не запрещен, если

уровень ставки ввозной таможенной пошлины является запретительным (т.е., уплатив ввозную таможенную пошлину по установленной ставке импортер не сможет сбыть товар на рынке в силу его неконкурентоспособности), тарифная квота по сути будет инструментом квотирования. Эффект количественного ограничения может проявляться в том случае, когда отечественное товаропроизводство не покрывает всех потребностей внутреннего рынка. ¹

1.3.6. Добровольные экспортные ограничения

К мерам нетарифного регулирования, имеющим сходное воздействие с количественными ограничениями, следует также отнести «добровольные» ограничения экспорта. Самоограничения распространились на многие секторы торговли (сталь, легковые автомобили, текстиль и т.д.), приобрели долговременный характер и рассматриваются как одна из перспективных форм внешнеторгового регулирования [15].

Механизм «добровольных» ограничений состоит в получении страной-импортером согласия от поставщика на сокращение вывоза товаров в абсолютном выражении, на снижение ежегодного прироста экспорта или на повышение цен. Решения о «добровольных» ограничениях оформляются обычно двусторонними договоренностями. Когда же соглашение о самоограничении нарушается либо откладывается его заключение, правительство государства-импортера может пойти на прямые протекционистские меры (например, введение дополнительных пошлин и импортных квот).

1.3.7. Техническое регулирование, санитарные, ветеринарные и фитосанитарные меры

Технические барьеры в торговле, под которыми обычно понимают меры технического регулирования, для членов ВТО подчиняются правилам Соглашения по техническим барьерам в торговле⁷ [56], основные требования которого заключаются в следующем:

Применительно к техническим регламентам (т.е., обязательным требованиям к характеристикам товара или связанным с ним процессами и методами производства, включая применимые административные положения) члены ВТО обязаны соблюдать национальный режим;

технические регламенты не должны создавать или приводить к созданию излишних препятствий в международной торговле;

⁷ Содержится в приложении 1 к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации

законными целями технических регламентов являются требования национальной безопасности; предотвращение обманной практики; защита здоровья или безопасности людей, жизни или здоровья животных или растений, или охрана окружающей среды;

преимущественное использование международных стандартов в качестве основы для технических регламентов, если это применимо;

возможность принятия в качестве эквивалентных технических регламентов других членов, даже если такие регламенты отличаются от их собственных.

Тем не менее, многими экспертами и международными организациями, осуществляющими мониторинг торговых практик фиксируется возрастающая роль технического регулирования в проведении протекционистской политики. Всемирная торговая организация по этому поводу высказывает следующие замечания. Соглашение о технических барьерах в торговле признает права стран принять стандарты, которые они считают целесообразным - например, для человека, животных или растений жизни или здоровья, в целях защиты окружающей среды или для удовлетворения других интересов потребителей. Кроме того, ничто не мешает членам принимать меры, необходимые для обеспечения соблюдения их стандартов. Но несметное число правил может стать кошмаром для производителей и экспортеров. Жизнь может быть проще, если правительства будут применять международные стандарты, и соглашение (о ТБТ) поощряет их к этому; в любом случае, независимо от положения, используемые стандарты не должны быть дискриминационными. Технические регламенты и стандарты важны, но они варьируются от страны к стране. Слишком много различных стандартов осложняет жизнь производителям и экспортерам. Если стандарты устанавливаются произвольно, они могут быть использованы в качестве предлога для протекционизма. Стандарты могут стать препятствиями для торговли. Но они также необходимы для целого ряда причин, от охраны окружающей среды, безопасности, национальной безопасности, чтобы потребительской информации. И они могут помочь торговле. Поэтому возникает тот же основной вопрос: как обеспечить, чтобы стандарты были действительно полезны [57].

Наряду с техническими требованиями не менее часто для ограничения торговли используются санитарные, ветеринарные и фитосанитарные меры (в Соглашении о Евразийском экономическом союзе они называются санитарными, ветеринарно-санитарными и карантинными фитосанитарными мерами⁸). Принципы их применения в соответствии с Соглашением ВТО по применению санитарных и фитосанитарных мер [58] схожи с техническими барьерами (национальный режим, научная обоснованность).

⁸ См., например, название раздела XI, статьи 56 и т.д.

Однако практика применения довольно часто носит протекционистский характер. Комитет ВТО, занимающийся проблемами санитарных и фитосанитарных мер, фиксирует несколько претензий к России в связи с введением ею ограничений против Польши (овощи и фрукты), стран Прибалтики и Польши (свинина), Украины (новые требования к ветеринарным сертификатам), Малайзии (ограничения в виде требований к пальмовому маслу)[59]. Конечно, подобного рода замечания постоянно высказываются членами ВТО друг другу. В Комитет по санитарным и фитосанитарным мерам входят все 160 членов ВТО и Комитет контролирует, как страны применяют Соглашение СФС ВТО, занимается правилами безопасности пищевых продуктов и здоровья животных и растений, и является площадкой, где обсуждаются вопросы, связанные с этими правилами и с мерами отдельных стран. Ограничения на импорт свинины из стран Прибалтики и Польши явились предметом иска ЕС в Орган по разрешению споров в ВТО.

1.3.8. Запрет на ввоз или запрет на вывоз

Согласно Протоколу о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран [60] «запрет» - это мера, запрещающая ввоз и (или) вывоз отдельных видов товаров.

Запреты могут устанавливаться как средство экономического или финансового давления. В соответствии с Уставом ООН Совет Безопасности может потребовать от государств - членов ООН установления эмбарго в качестве принудительной меры в отношении государства, действия которого представляют угрозу миру или международной безопасности [15].

Наряду с безусловными запретами в международной торговле практикуется применение так называемых условных запретов (например, запрет на импорт продовольствия и медикаментов, когда экспортеры не соблюдают санитарно-гигиенические требования к аналогичным товарам в стране-импортере). Они очень близки к нетарифным мерам технического характера, связанным с соблюдением национальных технических, экологических норм и стандартов [61].

Раздел 1 Перечня товаров, к которым применяются запреты и ограничения при их ввозе на таможенную территорию таможенного союза и их вывозе с этой территории, содержит те товары, к которым применяются безусловные запреты. А товары, перечисленные в Разделе 2, (товары, к которым применяются ограничения при их ввозе на таможенную территорию Таможенного союза и их вывозе с этой территории), как раз в большинстве своем можно отнести к условно запрещенным товарам, поскольку выполнение установленных требований (например, получение лицензии, нотификация,

получение разрешения) является основанием для их ввоза или вывоза.

В Российской Федерации с 2007 года действует Федеральный закон «О специальных экономических мерах» [62], положения которого до этого года являлись правовой основой только для выполнения резолюций Совета Безопасности ООН в отношении некоторых государств (см. например, Указ Президента Российской Федерации от 10 сентября 2014 года № 626 [63], который в связи с принятием резолюций Совета Безопасности ООН 2127 от 5 декабря 2013 г. и 2134 от 28 января 2014 г. предусматривает применение ряда ограничений в отношении Центральноафриканской Республики). Летом текущего года на основе положений данного федерального закона были введены санкции в отношении ряда стран в виде запрета импорта некоторых товаров.

1.3.9. Лицензирование экспорта и импорта

С 1 января 2015 года на территории государств, входящих в ЕАЭС, будут применяться Правила выдачи лицензий и разрешений на экспорт и (или) импорт товаров [64], которыми предусматриваются следующие положения:

лицензии или разрешения на экспорт и импорт товаров выдаются в отношении товаров, включенных в единый перечень товаров, к которым применяются меры нетарифного регулирования в торговле с третьими странами (см. Приложение А);

лицензии и разрешения выдаются на каждый товар, классифицируемый по ТН ВЭД ЕАЭС, в отношении которого введено лицензирование или автоматическое лицензирование (наблюдение);

лицензия может выдаваться (оформляться) в форме электронного документа;

действие разовой лицензии ограничивается определенным сроком (срок действия внешнеторгового контракта (договора), сроком действия документа, являющегося основанием для выдачи лицензии), и не может превышать один год;

предусматривается возможность выдачи генеральных и исключительной лицензии. Генеральные лицензии предоставляют их владельцам возможность импортировать или экспортировать товары, указанные в лицензии без привязки к стране происхождения или отправления (назначения) товаров, заключенные внешнеторговых контрактов;

выдача лицензии или отказ в ее выдаче осуществляются в течение 15 рабочих дней с даты подачи документов, если решением Комиссии не установлены иные сроки;

оригинал лицензии представляется в соответствующий таможенный до начала таможенного оформления товаров, за исключением случаев, когда лицензия выдана (оформлена) в форме электронного документа.

Из приведенных выше положений усматривается, что процедура выдачи лицензий

на экспорт или импорт унифицирована для всех государств – членов ЕАЭС. С переходом на информационные технологии лицензия, оформленная в виде электронного документа, должна автоматически направляться в таможенные органы, импортер или экспортер не будут представлять бумажные документы.

Лицензирование может являться дополнительным барьером в случае, если в соответствии с Единым перечнем товаров, к которым применяются меры нетарифного регулирования в торговле с третьими странами, для выдачи лицензии необходимо получение заключения (разрешения) какого-либо государственного органа (например, разрешение на трансграничное перемещение отходов выдает Минприроды России, а уже потом, на основании этого разрешения Минпромторг России выдает лицензию). В то же время законодательство ЕЭСТ не допускает увязывать процедуру выдачи лицензий с выполнением каких-либо требований, не связанных с установленными ограничениями, выполнение которых подтверждает лицензия.

1.3.10. Исключительное право на импорт или экспорт

Предоставление исключительного (монопольного) права на осуществление экспорта или импорта товаров отдельными компаниями безусловно носит ограничительный характер. В государствах – членах ТС такие меры применяют Россия (экспорт газа) и Беларусь (экспорт удобрений, импорт отдельных видов рыбы и рыбопродуктов, алкогольных и табачных изделий).

В большинстве промышленно развитых стран практика применения монопольных каналов для осуществления внешнеторговых операций встречается в менее внушительных масштабах и ограничивается более узкой номенклатурой товаров. Так, в Японии государственными организациями монопольного характера осуществляется импорт молочных продуктов, шелка-сырца, спирта, табака, соли и др. Внешняя торговля рисом и пшеницей ведется Агентством по продовольствию по разрешению японского правительства, которое и определяет объем внешнеторговых поставок. В Швеции государственную монополию на экспортно-импортные операции и продажу алкогольных напитков реализует Корпорация по вину и спиртным напиткам. В Канаде создан ряд государственных торговых корпораций: Канадский совет по пшенице (все экспортно-импортные операции с пшеницей и ячменем осуществляются Советом непосредственно либо через частные торговые компании, выступающие его агентами), Канадская комиссия по молочным продуктам и др. Импорт спиртных напитков в Канаду осуществляется провинциальными советами по спиртным напиткам, создаваемыми на уровне субъектов

федерации [15].

1.3.11. Государственные закупки

Ограничения в сфере государственных и муниципальных закупок активно используются многими государствами в качестве нетарифных барьеров. Государственные закупки – это огромный рынок. Развитые экономики, такие как Европейский союз, тратят на государственные закупки около 16% своего бюджета, а некоторые страны с развивающейся экономикой – до 25-30%. Оценки расходов России на правительственные закупки значительно расходятся: от скромных 6-8% от ВВП (по расчетам Всемирного банка) до, вероятно, более точного показателя в размере 30% от ВВП (по данным других источников) [67].

Под эгидой Всемирной торговой организации, деятельность которой направлена на либерализацию торговли и в этой сфере, разработано специальное Соглашение о правительственных закупках [68], которое входит в приложение № 4 к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации, то есть является т.н. торговым соглашением с ограниченным кругом участников. Соглашение составляет частью Соглашения об учреждении ВТО для тех членов, которые их приняли, и являются обязательными для этих членов. Торговые соглашения с ограниченным кругом участников не создают обязательств или прав для членов, которые их не приняли⁹. Новая редакция Соглашения вступила в силу 6 апреля 2014 года. Соглашение преследует цель предоставления одинаковых конкурентных возможностей отечественным и иностранным поставщикам, регулирует такие вопросы, как преодоление коррупции при государственных закупках, открытый доступ на рынок государственных закупок для участников Соглашения, при этом каждый участник определяет сферы и устанавливает стоимостные пороговые значения, требования к тендерной процедуре, включая открытость процедуры.

Армения уже является участницей Соглашения о правительственных закупках. Киргизия имеет статус наблюдателя. Россия при присоединении к ВТО, выразила намерение присоединиться к этому Соглашению. В частности, в Докладе Рабочей группы по присоединению России к ВТО [69] зафиксировано, что «Российская Федерация направит запрос о получении статуса наблюдателя по Соглашению ВТО по правительственным закупкам на дату присоединения к ВТО и начнет переговоры об участии в Соглашении ВТО по правительственным закупкам путем предложения в

⁹ Данное положение зафиксировано в пункте 3 статьи 2 Марракешского соглашения об учреждении Всемирной торговой организации

установленной форме приложения I в течение четырех лет после присоединения». Зафиксировано, что Российская Федерация присоединится к данному Соглашению, если результаты переговоров будут удовлетворять интересам Российской Федерации и других членов Соглашения¹⁰.

Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» при общем принципе национального режима к товарам, происходящим из иностранного государства или группы иностранных государств, работам, услугам, соответственно выполняемым, оказываемым иностранными лицами (статья 14) предусматривает право Правительства Российской Федерации устанавливать запрет на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами, и ограничения допуска указанных товаров, работ, услуг для целей осуществления закупок, а также право Минэкономразвития России устанавливать условия допуска для целей осуществления закупок товаров, происходящих из иностранного государства или группы иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами.

На основании указанных норм данного Федерального закона Правительством Российской Федерации принято несколько решений по различным группам товаров, происходящих из иностранных государств, об установлении запрета на их допуск в целях осуществления закупок для обеспечения федеральных нужд. В частности, такие решения приняты в отношении товаров легкой промышленности (постановление Правительства РФ от 11.08.2014 № 791 «Об установлении запрета на допуск товаров легкой промышленности, происходящих из иностранных государств, в целях осуществления закупок для обеспечения федеральных нужд» [71]), отдельных видов товаров машиностроения (постановление Правительства РФ от 14.07.2014 № 656 «Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [72]), товаров для нужд обороны и безопасности государства (постановление Правительства РФ от 24.12.2013 № 1224 «Об установлении запрета и ограничений на допуск товаров, происходящих из иностранных

¹⁰ Параграф 1143 Доклада Рабочей группы по присоединению России к Всемирной торговой организации (16-17 ноября 2011 года) включен в пункт 2 Протокола о присоединении Российской Федерации к ВТО [70], что означает, что эти обязательства для России являются неотъемлемой частью Соглашения ВТО

государств, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами, для целей осуществления закупок товаров, работ (услуг) для нужд обороны страны и безопасности государства» [73]).

Приказом Минэкономразвития России от 25.03.2014 № 155 [74] в отношении весьма внушительной группы товаров, в которую вошли многие виды продовольствия, других потребительских товаров и товаров промышленно-производственного назначения установлены особенности их допуска для целей государственных и муниципальных закупок в виде ценовых преференций в размере 15%.

1.3.12. Меры валютного регулирования

К валютным инструментам нетарифного регулирования относятся различного рода мероприятия, ограничивающие в той или иной форме доступ импортеров к иностранной валюте, регулирующие курсовую политику, условия платежа по внешнеторговым контрактам и т.д., создавая прямые и косвенные барьеры на пути иностранного товара на национальный рынок, а также мероприятия, содействующие повышению конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей через предоставление им различного рода финансовых и валютных льгот [15].

Регулирование валютного курса особо чувствительно для экспортно-импортных операций. Эффективность действия всего протекционистского механизма (особенно таких его составных частей, как пошлины, субсидии, налоги) прямо зависит от состояния валютных курсов и во многом определяется ими [76].

Хорошо известен пример поддержки отечественного производства путем искусственного обменного курса в Китае. Проводя интервенции на валютных рынках и способствуя оттоку краткосрочного капитала, китайское правительство не допускало ревальвации юаня. По различным оценкам, курс юаня был занижен на 25-30% что равносильно субсидированию экспортноориентированных отраслей, а также отечественных компаний, конкурирующих с иностранными производителями, в тех же объемах [77].

1.3.13. Административные политики

Трудно учитываются и идентифицируются как протекционистские средства многочисленные нетарифные инструменты, представляющие собой различного рода административные, таможенные и иные процедуры и формальности. Такие процедуры и формальности приобретают ограничительное воздействие на внешнюю торговлю только

тогда, когда в значительной мере превышают общепринятые нормативы и стандарты в сфере государственного управления и таможенного регулирования. Любые нечетко сформулированные процедуры, неясности, пробелы в регламентах могут превратиться в дополнительный торговый барьер [15].

Неформальные или административные политики иногда сознательно используются правительствами для ограничения импорта и стимулирования экспорта.

Экономический эффект применения административных ограничений может быть проиллюстрирован следующим примером. Под эгидой ВТО разработан проект Соглашения об упрощения процедур торговли¹¹, в котором сведены различного рода положения, направленные на упрощение и ускорение таможенной очистки, унификацию и стандартизацию таможенных формальностей. По оценкам ОЭСР новое Соглашение ВТО по упрощению процедур торговли может сократить торговые издержки почти на 14,5 процента для стран с низким уровнем дохода, и на 10 процентов для стран с высоким уровнем доходов [84]. В Докладе Международного экономического форума содержатся еще более внушительные цифры. Эта международная организация пришла к выводу, что сокращение барьеров в цепочке поставок за счет улучшения администрирования и транспортно-коммуникационной инфраструктуры может привести к росту мирового ВВП на 4,7%, а мирового экспорта – на 14,5%. При этом по подсчетам МЭФ, полная отмена тарифов может дать гораздо меньший эффект – 0,7% роста мирового ВВП и 1,1% роста экспорта [85].

1.3.14. Другие ограничения в торговле

Описанные выше отдельные меры, используемые для защиты внутреннего рынка, не являются исчерпывающими, хотя и внутри каждого вида мер есть различные варианты их применения и сочетания между собой, что увеличивает протекционистский эффект. Все вышеперечисленные меры объединяет то, что они, как правило, основаны на законодательных нормах, вводятся правовыми актами государственных (наднациональных) органов, уполномоченных на их издание (принятие).

Наряду с формализованными ограничениями торговли в протекционистских целях во многих странах используются неформальные призывы «покупай отечественное».

В последние годы в связи с заключением развитыми странами разного рода региональных соглашений как инструмента экономического влияния, можно говорить о появлении нового явления – т.н. «коллективного» протекционизма, т.е. снятия барьеров

¹¹ Trade Facilitation Agreement

внутри определенной группы стран и их сохранения в отношении товаров других стран, не входящих в соответствующие соглашения. Речь идет о соглашениях зонах о свободной торговли или таможенном союзе, создание которых не противоречит правилам ВТО¹².

2. МЕРЫ ПО ЗАЩИТЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И ПРАКТИКЕ ПРИМЕНЕНИЯ РОССИИ

В 2012 году Россия стала членом Всемирной торговой организации, приняв на себя международно-правовые обязательства придерживаться в своей торговой политике принципов ВТО, к которым относятся:

недискриминация в торговле, которая обеспечивается взаимным предоставлением, с одной стороны, режима наибольшего благоприятствования в отношении экспортных, импортных и транзитных операций и связанных с ними таможенных пошлин и сборов, а с другой стороны - национального режима, то есть равного подхода к товарам импортного и отечественного производства в отношении внутренних налогов и сборов, а также правил, регулирующих внутреннюю торговлю;

использованием преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, а не количественных ограничений или аналогичных мер;

прогрессивным снижением таможенных тарифов в ходе периодически проводимых многосторонних переговоров и их юридически оформляемым "закреплением" на согласительном уровне; взаимностью в предоставлении торгово-политических уступок;

разрешением торговых споров путем проведения консультаций и переговоров, а в случае невозможности достижения согласия - путем рассмотрения споров в специально

¹² статьёй XXIV ГАТТ регулируются особенности применения базовых принципов ВТО (наибольшее благоприятствование и национальный режим) в условиях таможенных союзов и зон свободной торговли. Предусматривается, что Договаривающиеся Стороны признают желательным расширение свободы торговли путем развития, посредством добровольных соглашений, более тесного объединения экономик стран-участниц таких соглашений. Они также признают, что целью таможенного союза или зоны свободной торговли должно быть содействие торговле между составляющими их территориями, а не создание барьеров для торговли других Договаривающихся Сторон с этими территориями (пункт 4). Согласно пункту 8 статьи XXIV ГАТТ в таможенном союзе и в зоне свободной торговли пошлины и другие ограничительные меры регулирования торговли (за исключением, в случае необходимости, мер, разрешаемых статьями XI, XII, XIII, XIV, XV и XX) для практически всей торговли между составляющими территориями в отношении товаров, происходящих из этих территорий.

создаваемых третейских группах, решения которых обязательны для договаривающихся сторон системы ГАТТ - ВТО.

Для России и ее отраслей промышленности и сельского хозяйства вступление в ВТО – это прежде всего снижение таможенных тарифов, которые традиционно являлись наиболее распространенным способом защиты отраслей экономики и регулирования внешнеторговой деятельности. Помимо эффекта снижения барьеров для импортных товаров снижение ставок пошлин существенно отражается на поступлениях денежных средств в федеральный бюджет. Согласно прогнозу, снижение средневзвешенных ставок импортного тарифа (в 2017 году с 6,61% до 6,18% в соответствии с основными направлениями таможенно-тарифной политики на 2015 - 2017 годов) приведет к сокращению доходов федерального бюджета на 44,5 млрд. рублей [86].

Снижение таможенных пошлин привело к тому, что для защиты внутреннего рынка стали использоваться нетарифные меры регулирования. В марте 2013 г. Евросоюз опубликовал ежегодный доклад о торговых и инвестиционных барьерах, согласно которому Россия вошла в число стран, которые препятствуют развитию европейских компаний с помощью протекционистских мер. Основные претензии Евросоюза к России касаются утилизационного сбора на автомобили, который воспринимается как новый налог на зарубежную продукцию. В докладе также отмечается, что не все разработанные для Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана технические регламенты, санитарные и фитосанитарные меры соответствуют нормам ВТО, что может серьезно затруднить европейским компаниям доступ на рынки стран ТС.

Повышению конкурентоспособности российской экономики и усилению экономического влияния России на мировых рынках препятствуют внутренние ограничения, обусловленные недостаточным развитием транспортно-логистической и энергетической инфраструктуры, дефицитом квалифицированных управленческих, инженерных и рабочих кадров. Ограничения в транспортном комплексе, низкая пропускная способность транспортных путей, недостаток современных транспортно-логистических объектов и технологий создают дополнительную нагрузку на экономику. Необходимость модернизации российского топливно-энергетического комплекса, развития ресурсной базы и инфраструктуры наряду с низкой энергоэффективностью приводят к росту тарифов на товары и услуги. Увеличивается стоимость факторов производства за счет повышения уровня социальной поддержки населения, внедрения современных экологических стандартов.

Сохраняются ограничения в ведении предпринимательской деятельности, связанные с наличием коррупции, излишними административными барьерами, недостаточным уровнем защиты прав собственности, низким уровнем конкуренции.

Российский бизнес проигрывает в конкуренции технологий. По уровню государственного финансирования НИОКР Россия не отстает от передовых стран. При этом эффективность освоения выделяемых средств остается на низком уровне. Расходы на НИОКР со стороны бизнеса сдерживаются отсутствием мотивации к инновационной активности, в том числе из-за недостаточного применения стимулирующих мер налогового характера и других мер государственной поддержки.

Высокая стоимость капитала и нестабильность на валютном рынке – еще один фактор, снижающий конкурентоспособность российских производителей. Текущее ослабление рубля относительно ведущих зарубежных валют создает некоторое ценовое преимущество для экспортеров, однако российская обрабатывающая промышленность, во многом опирающаяся на импорт комплектующих и материалов для собственного производства, довольно уязвима по отношению к колебаниям валютных курсов.

Российская экономика отстает от передовых стран по качеству институтов, весьма высокими считаются управленческие барьеры и ограничения.

Объявлено о ведении переговоров о создании зоны свободной торговли между Таможенным союзом и ЕАСТ, Вьетнамом, Новой Зеландией, которые пока далеки от завершения. В течение двух лет будет изучаться возможность создания свободной торговли в рамках АТЭС.

Однако находясь в Таможенном союзе Россия должна учитывать интересы других членов. Например, по сообщениям СМИ, Беларусь заблокировала переговоры о свободной торговле с Новой Зеландией, опасаясь, что это может отразиться на ее молочной промышленности.

Следует отметить, что достигнув согласия в том, что в Таможенном союзе (с 1 января в ЕАЭС) действуют единое таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, промышленная политика государств, входящих в Союз остается суверенной.

Например, статья 92 Договора о ЕАЭС с названием «Промышленная политика и сотрудничество» закрепляет принцип приоритета национальных программ развития промышленности и иных мер промышленной политики, предусматривая что в рамках Союза промышленная политика формируется государствами – членами ЕАЭС только по тем направлениям, которые утверждаются Межправительственным советом.

Принципы осуществления промышленной политики предусматривают равноправие и учет национальных интересов, взаимовыгодность, добросовестную конкуренцию,

недискриминацию и транспарентность. Однако события текущего года показывают, что между Россией и другими членами Таможенного союза сохраняются причины для разногласий как в выстраивании промышленной политике, так и в позиционировании себя на внешних рынках. Беларусь и Казахстан не поддержали Россию в защитных мерах против Украины и Молдовы в связи с подписанием ими соглашений с ЕС. Россия в одиночку объявила контрсанкции в виде эмбарго ряда продовольственных товаров.

Сразу же после вступления России в ВТО была принята Государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 г. № 2539-р), предусматривающая необходимые мероприятия по адаптации наиболее чувствительных к внешнему воздействию отраслей промышленности к новым условиям в связи с членством России в ВТО. В настоящее время действует уже 6-ая версия этой программы.

Задачи Программы различаются в зависимости от степени развития отраслей. Для создания новых отраслей и рынков программа опережающее создание инновационной инфраструктуры для развития новых отраслей; снятие регуляторных барьеров и формирование паритетных условий для вывода на рынок инновационной продукции и т.д. Примечательно, что в ключевых показателях программы вопрос импортозамещения не стоит. Напротив, одной из основных задач поддержки отраслей промышленности, ориентированных на инвестиционный спрос, определено обеспечение для российских компаний равных условий конкуренции на российском и мировом рынках стимулирование экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью с учетом ограничений, предусмотренных правилами Всемирной торговой организации. А для отраслей, ориентированных на создание новых видов инновационной продукции (композиты, редкие и редкоземельные материалы) обеспечение локализации в Российской Федерации инновационных производств и исследовательских центров ведущих международных технологических корпораций определяется как результат реализации Программы, но не задача, которую нужно решать. В то же время, импортозамещение как задача и результат, которого необходимо достигнуть, предусмотрены в точечных подпрограммах в конкретных секторах, в частности:

импортозамещение как сокращение критической зависимости российских стратегических организаций машиностроительного и оборонно-промышленного комплексов (авиастроительного, ракетно-космического, судостроительного и энергомашиностроительного) от поставок зарубежных технологических средств машиностроительного производства в подпрограмме «Станкоинструментальная

промышленность»;

оптимальное импортозамещение продукции, учитывающие отечественную сырьевую базу в легкой промышленности, предусматривает обеспечение 20-ти процентного импортозамещения, которое позволит повысить на 5 процентов рентабельность продукции, создать более 3000 новых рабочих мест в подпрограмме «Легкая промышленность и народные художественные промыслы»;

ликвидация импортозависимости, доля импорта в потреблении российских производителей в критических редкоземельных металлов 65 процентов в подпрограмме «Развитие промышленности редких и редкоземельных металлов»;

импортозамещение в потреблении химической продукции в подпрограмме «Химический комплекс», в подпрограммах "Тяжелое машиностроение" и "Силовая электротехника и энергетическое машиностроение".

Помимо перечисленных подпрограмм, Государственная программа включает подпрограммы «Автомобильная промышленность»; "Сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности"; "Машиностроение специализированных производств (строительно-дорожная и коммунальная техника, пожарная, аэродромная, лесная техника)"; "Ускоренное развитие оборонно-промышленного комплекса"; "Транспортное машиностроение"; "Металлургия"; "Лесопромышленный комплекс"; "Развитие системы технического регулирования, стандартизации и обеспечение единства измерений"; "Развитие производства композиционных материалов (композитов) и изделий из них"; "Современные средства индивидуальной защиты и системы жизнеобеспечения подземного персонала угольных шахт"; "Обеспечение реализации государственной программы"; "Промышленные биотехнологии"; "Развитие инжиниринговой деятельности и промышленного дизайна"; "Индустриальные парки"; "Индустрия детских товаров".

Выбор приоритетов для реализации задачи импортозамещения представляется чрезвычайно важным для того, чтобы не создать ложных стимулов регуляторам и правоприменителям прибегать к разного рода протекционистским мерам там, где они не оправданы.

Разработанный Минэкономразвития России прогноз социально – экономического развития Российской Федерации на 2015 год и среднесрочную перспективу [28] содержит следующую оценку состояния российской промышленности и перспектив ее развития.

Существует ряд рисков, которые могут оказать сдерживающее влияние на развитие высокотехнологичных секторов экономики и с учетом волатильности внутренней и внешней экономической ситуации может привести к сокращению темпов роста

производства в машиностроительном комплексе и увеличению объемов поставок импортной продукции. К основным рискам относятся:

отсутствие адекватных инструментов таможенной защиты по ряду высокотехнологичных товарных позиций, а также ограничение возможностей стимулирования спроса, поддержки продаж и локализации производства вследствие вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (ВТО);

исчерпание научно-технологических и продуктовых заделов, сформированных в СССР, в сочетании с неготовностью (или неполной готовностью) для выхода на рынок новых продуктов, разработанных российскими компаниями;

относительное насыщение ряда важных рынков, как внутренних (автомобильный и железнодорожный рынки), так и внешних (в части продукции военно-технического сотрудничества);

сокращение финансирования реализации инвестиционных проектов, в том числе вследствие оптимизации расходов федерального бюджета, которое может привести к сокращению объемов инвестиционного спроса на машиностроительную продукцию;

ограничения, которые возникают в связи с введением экономических санкций и ухудшением взаимоотношений со странами ЕС и Украиной.

Из этого следует, что импортозамещение и необходимый для его достижения протекционизм могут и должны быть точечными, но не должны искажать торговлю и конкуренцию там, где излишние барьеры будут приносить больше негативных эффектов, нанося вред другим производителям (в случаях с промежуточными товарами – сырьем, материалами, комплектующими, а также инвестиционными товарами, прежде всего, технологическим оборудованием), потребителями (в случае повышения цен на импортные товары, аналоги которых не производятся и не планируются к производству на территории России или Таможенного союза, а также недостижения конкурентного уровня технологичности или других потребительских свойств).

Согласно Прогнозу социально-экономического развития Российской Федерации [28] в среднесрочной перспективе развитие промышленного комплекса будет определяться преимущественно динамикой внутреннего спроса. Это означает, что для отечественных товаропроизводителей при отсутствии конкуренции с внешним рынком и неразвитости конкурентных отношений внутри страны возрастают угрозы снижения их конкурентоспособности. В среднесрочной перспективе будет наблюдаться увеличение производительности труда во всех секторах машиностроительного комплекса (прирост составляет в зависимости от сектора машиностроения от 30 до 80% к 2017 году по сравнению с уровнем 2011 года), однако данные тенденции в большинстве случаев не

позволяют достичь уровня производственно-технологического развития данных секторов экономики, сопоставимого с иностранными предприятиями (учитывая отставание параметров производительности в настоящее время от 2 до 10 раз), что ограничивает конкурентоспособность российских машиностроителей на мировых рынках [28].

Действующая система принятия мер в области регулирования внешнеторговой деятельности недостаточно прозрачна для всех групп экономических операторов, интересы которых могут затронуть такие решения. Сложившаяся практика рассмотрения инициатив отраслей по принятию конкретных мер по защите внутреннего рынка свидетельствует о том, что в большей степени учитываются интересы товаропроизводителей, которые выпускают продукцию, аналогичную или схожую с импортной.

Для придания открытости и предсказуемости процессам принятия решений предлагается восстановить положения отдельных пунктов статьи 24 Федерального закона от 13 октября 1995 года № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»¹³, которая предусматривала ежегодное принятие федеральной программы развития внешнеторговой деятельности, содержащей помимо прочего перечень мер государственного внешнеторгового регулирования, принимаемых или намечаемых в соответствующем году, ставки пошлин таможенного тарифа и пределы их возможного изменения, количественные ограничения экспорта и импорта, а также перечень мер по защите внутреннего рынка и валютного регулирования; перечень мер стимулирования промышленного экспорта на соответствующий год; реестр случаев дискриминации и нарушений двусторонних и многосторонних обязательств, допущенных в отношении российских лиц на рынках отдельных государств, и перечень принятых или намечаемых мер по защите законных торгово - экономических интересов Российской Федерации. Частично ежегодно информация стабильно обновляется в части таможенно-тарифного регулирования в рамках Основных направлений таможенно-тарифной политики на соответствующий финансовый год и плановый период, которые разрабатываются для принятия Федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период. Разработка такой программы и ее утверждение придавала бы необходимые процессы гласности и транспарентности в формировании внешнеэкономической политики.

Переориентация на импортозамещение может рассматриваться как корректировка прежней стратегии в сфере внешнеэкономической деятельности - встраивание в

¹³ признан утратившим силу в связи с принятием Федерального закона от 23 декабря 2003 года № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»

международные технологические цепочки, предусмотренное Концепцией долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года [132], что предусматривало ориентацию на заимствование импортных технологий, привлечение прямых иностранных инвестиций, стимулирование переноса производств или мест осуществления отдельных технологических и иных операций, создающих добавленную стоимость, в Российскую Федерацию.

Являясь членом Всемирной торговой организации, Россия обязана соблюдать положения соглашений ВТО. В то же время, защита интересов отечественных товаропроизводителей может потребовать применения таких мер, которые другие члены ВТО могут посчитать нарушающими обязательства России. Изучение опыта применения нетарифных мер другими странами свидетельствует о том, что несмотря на международные обязательства, многие из членов ВТО иногда выбирают путь поддержки собственных производителей, прибегая к умышленному или неосторожному нарушению правил ВТО, о чем свидетельствует многочисленная практика торговых споров в Органе по разрешению споров ВТО.

В результате работы автор приходит к следующим выводам и предложениям:

1. Защитные меры часто ассоциируются только со специальными защитными, антидемпинговыми и компенсационными, что следует из применения термина “защитные меры” в законодательстве Российской Федерации и позже – Таможенного союза. Исследование показывает, что в целом терминологией в области регулирований внешней торговли в России и Таможенном союзе имеются проблемы. Ключевые термины в этой сфере (защитные меры или меры по защите внутреннего рынка, нетарифные меры регулирования, меры, вводимые исходя из экономических соображений и т.д.) используются в различных значениях в нормативных правовых актах, программных и управленческих документах, специальной литературе. Автор для целей данной работы исходит из того, что любая мера, затрудняющая импорт товаров на таможенную территорию, имеет характер защитной меры внутреннего рынка, поскольку снижает тем самым конкурентоспособность импортного товара по сравнению с аналогичным товаром, произведенным отечественной промышленностью. Конечно, цели введения таких мер не обязательно должны иметь протекционистский характер. Ограничение торговли товарами в соответствии со статьями XX (общие исключения) и XXI (исключения по соображениям безопасности) ГАТТ допускается по таким соображениям, как защита жизни и здоровья человека, охрана общественной морали, при условии, что такие меры не применяются таким образом, который мог бы стать средством произвольной или неоправданной дискриминации между странами, в которых преобладают одинаковые условия, или

скрытым ограничением международной торговли. Если мера направлена непосредственно на защиту, имеет своим последствием более затруднительное выполнение установленных требований для импортеров чем отечественных лиц, вводит большие ограничения, чем необходимо для достижения провозглашенной цели, в случаях, когда мера подпадает под общие исключения, такая мера должна расцениваться как мера протекционистского характера.

2. Вступление России в ВТО пока не привело экономику России к росту, но ограничило возможность защиты отраслей промышленности, нуждающихся в поддержке, способами таможенно-тарифного регулирования. В этих условиях применение нетарифных мер регулирования в протекционистских целях является необходимым и оправданным. Вместе с тем, вмешательство государства в экономику имеет риски поддержки неэффективных предприятий с низкой производительностью труда, отсутствием перспективы успешной конкуренции с иностранными производителями. Протекционистские меры демотивируют компании на принятие мер по технологическому обновлению, принятие других мер для повышения конкурентоспособности.

В этой связи процесс формирования экономической политики и практических мер по ее реализации должен быть более открытым и транспарентным. Государственная поддержка должна иметь определенные временные горизонты, увязана с планами отраслей и предприятий по адаптации к новым условиям и на выход на самостоятельное и эффективное функционирование.

Необходимы более подробные и ясные критерии для принятия протекционистских мер, процедура.

Постоянные меры по защите внутреннего рынка оправданы, если цель их установления сопряжена с безопасностью (национальная безопасность, экономическая, технологическая, информационная, продовольственная и т.д.), поддержанием определенного уклада жизни для значительной (сельское хозяйство) или, наоборот, малочисленной (народные промыслы) группы населения.

Меры, направленные на повышение конкурентоспособности отраслей промышленности, в том числе вновь создаваемых или находящихся в стадии становления отраслей, должны иметь срочный характер, на период, необходимый для выхода отраслей на устойчивый уровень конкурентоспособности.

Все принимаемые меры должны периодически оцениваться на их эффективность и результативность, корректироваться в сторону снижения или смягчения.

3. Наиболее сложные для инициирования и длительные в принятии являются специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры. На территории

Таможенного союза всего в настоящее время принимается 10 таких мер, что скорее всего недостаточно для защиты товаропроизводителей, особенно в условиях снижения ставок ввозных таможенных пошлин и других барьеров для доступа иностранных товаров на рынок.

Поддержка государствами своих производителей иными способами (прежде всего, промышленные субсидии, барьеры для доступа иностранных товаров на рынок способами, принимаемыми в одностороннем порядке) наиболее уязвимо для России, которая является членом ВТО. Кроме этого, такие меры не приводят к созданию единого внутреннего рынка, что является целью Договора о Евразийском экономическом союзе, поскольку оказывают протекционистское влияние не только по отношению к товарам третьих стран, но также к товарам других членов Таможенного союза.

Активизации принятия специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер способствовала бы информационно-консультационная поддержка производителей, заинтересованных в их принятии. Кроме этого, учитывая отсутствие правил принятия антидемпинговых мер для защиты «зарождающейся» отрасли, предлагается по аналогии с подобным регулированием в других странах – членах ВТО установить процедуры определения ущерба вновь создаваемой отрасли от импортного демпинга.

Заключение

В результате проведенной работы автором предложено следующее определение мер по защите внутреннего рынка: «меры по защите внутреннего рынка» - это инструменты реализации экономической политики государства (государств, входящих в таможенный союз), направленные на снижение или имеющие своим результатом снижение конкурентоспособности иностранных товаров на внутреннем рынке.

Наиболее распространенный инструмент защиты внутреннего рынка – это таможенные пошлины, управление которым в России подчинено двум обстоятельствам – фиксации максимальных ставок ввозных таможенных пошлин (связанный уровень тарифа) в связи со вступлением России в ВТО и членство России в Таможенном союзе (с 1 января 2015 года – в ЕАЭС), в связи с которым Россией переданы полномочия по управлению Таможенными тарифами наднациональному органу – Евразийской экономической комиссии, что означает необходимость учета мнений и интересов других участников Таможенного союза – Беларуси, Казахстана, в скором будущем – Армении и, возможно, Киргизии.

Россия согласилась на фиксирование максимальных ставок ввозных таможенных пошлин, находясь на низком уровне конкурентоспособности отечественной экономики по сравнению с развитыми странами. Обладая внушительным размером внутреннего рынка, существенным потенциалом развития, глобальные конкурентные преимущества России проявляются в основном в сырьевых отраслях экономики, прежде всего в топливно-энергетическом секторе. Низкая производительность труда, устаревшие технологии в обрабатывающей промышленности, изношенные основные фонды и инфраструктурные ограничения не позволяют российским компаниям занять лидирующие позиции в мировом хозяйстве, а в обрабатывающем секторе промышленности, особенно в машиностроении, в производстве продуктов, основанных на высоких технологиях, товаров народного потребления – конкурировать с иностранными компаниями на собственном рынке.

Полное открытие рынка для конкуренции с иностранными товарами может нанести ущерб национальным интересам России с позиций национальной безопасности, вызвать массовую безработицу, причинить вред созданию новых отраслей. В этой связи применение мер по защите внутреннего рынка является необходимым в системе управления экономическими отношениями.

В то же время, повышение барьеров для импорта и создание «парниковых» условий для отечественных товаропроизводителей имеет негативный эффект в виде повышения цен на продукцию и снижения ее потребительской привлекательности,

поскольку без конкурентной среды товаропроизводитель не мотивирован на инновации и улучшения.

Разрешению этого конфликта способствовало бы повышение прозрачности принимаемых решений при введении мер по защите внутреннего рынка, точные и понятные критерии принятия таких мер для отраслей, где такие меры оправданы, увязка принятия мер поддержки с планами отрасли на развитие производства, имея в виду временный характер мер, направленных на повышение конкурентоспособности продукции отрасли, которая сможет самостоятельно эффективно конкурировать на мировом рынке по окончании периода поддержки, наконец, выбор приоритетов в отраслях, которые могли бы стать «локомотивами» для промышленного развития страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Генеральное соглашение о тарифах и торговле, многосторонне соглашение по торговле товарами, входящее в Приложение 1А к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации - Собрание законодательства РФ; 2012 г.; № 37 (приложение, ч. VI).
2. Соглашение по защитным мерам (Марракеш, 15 апреля 1994 года) - Собрание законодательства РФ; 2012 г.; № 37 (приложение, ч. VI).
3. Соглашением о применении статьи VI Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 (Марракеш, 15 апреля 1994 года) - Собрание законодательства РФ; 2012 г.; № 37 (приложение, ч. VI).
4. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам (Марракеш, 15 апреля 1994 года) - Собрание законодательства РФ; 2012 г.; № 37 (приложение, ч. VI).
5. Договор о Евразийском экономическом союзе (Астана, 29 мая 2014 года)-
Официальный сайт Евразийской экономической комиссии
<http://www.eurasiancommission.org/>, 05.06.2014.
6. Договор о зоне свободной торговли (Санкт-Петербург, 18 октября 2011 года) - Собрание законодательства РФ; 2012; № 40, ст. 5340.
7. Проблемы унификации международного частного права. Монография. Ответственные редакторы: А.Л. Маковский, И.О. Хлестова. М.: ИЗиСП, "Юриспруденция", 2012.
8. Комментарий к Таможенному кодексу Российской Федерации по ред. А.Н. Козырина. М.: «Проспект», 2004.
9. Таможенный кодекс Российской Федерации в редакции 1993 года - Ведомости СНД РФ и ВС РФ, 05.08.1993, № 31, ст. 1224.
10. Федеральный закон от 8 декабря 2003 года № 164 «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» - Собрание законодательства РФ, 2003, № 50, ст. 4850.
11. Федеральный закон от 8 декабря 2003 года № 165 «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» - Собрание законодательства РФ, 2003, № 50, ст. 4851.
12. Федеральный закон от 14 апреля 1998 года № 63-ФЗ «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» - Собрание законодательства Российской Федерации, 1998, № 16, ст. 1798.
13. Таможенный кодекс Таможенного союза (Приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (высшего органа таможенного союза) на уровне глав государств от 27 ноября 2009 года № 17.
14. Соглашении о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран от 25 января 2008 года.
15. Трошкина Т.Н. «Нетарифные меры в системе государственного регулирования международной торговли (на примере развитых стран)» (под редакцией В.С. Загашвили) – М.: ЦППИ, 2010.

16. Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование. М., 2004. С. 296; Он же. Всемирная торговая организация от "А" до "Я". Терминологический справочник. М.: 2006. С. 91.
17. Карро Д., Жюйар П. Международное экономическое право (пер. с франц.). М.: 2002. С. 182 – 183.
18. GATT. Activities in 1973. Geneva. 1974.
19. Coding Systems of trade control measures / Directory of Import Regimes / UN. Conf. on trade a. development. N.Y.: UN, 1994.
20. Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование. М., 2004. С. 300 - 303; Пресняков В.Ю. Современная внешнеторговая политика России и инструменты ее регулирования // Серия "Внешнеэкономические связи России". М., 1996. Вып. 15. С. 52 - 57.
21. Хилл Ч. Международный бизнес. 8-е изд. – СПб.: Питер, 2013.
22. Решение Коллегии ЕЭК от 16 августа 2012 г. № 134 «О нормативных правовых актах в области нетарифного регулирования»;
23. Соглашение от 22 октября 1997 года о единых мерах нетарифного регулирования при формировании Таможенного союза.
24. Основные направления таможенно-тарифной политики на 2009 год <http://www.sbo-paper.ru/analytics/CustomsLaw/tariffpolicy2009>.
25. Основные направления таможенно-тарифной политики на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов - economy.gov.ru/minrec/activity/sections/foreignEconomicActivity.
26. Основные направления таможенно-тарифной политики на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов - <http://do.gendocs.ru/docs/index-376629.html>.
27. Основные направления таможенно-тарифной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов - <http://government.ru/media/files/41d4696fa3e0ca103444.pdf>.
28. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016-2017 годов, разработан Минэкономразвития России.
29. Протокол Подкомиссии по таможенно-тарифному и нетарифному регулированию, защитным мерам во внешней торговле Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции от 21 октября 2014 года.
30. Федеральный закон от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» - Собрание законодательства РФ", 29.11.2010, № 48, ст. 6252.
31. Постановление Правительства Российской Федерации от 12 июля 2011 г. № 565 «Об утверждении перечня товаров, в отношении которых допускается переработка для внутреннего потребления».
32. Правила распределения между участниками внешнеэкономической деятельности тарифных квот в отношении ели обыкновенной или пихты белой европейской и сосны обыкновенной, вывозимых за пределы территории Российской Федерации и территории государств - участников соглашений о Таможенном союзе в Европейский союз, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июля 2012 г. № 779 «О тарифных квотах на отдельные виды лесоматериалов

хвойных пород, вывозимых за пределы территории Российской Федерации и территории государств - участников соглашений о Таможенном союзе» (пункты 4 и 5).

33. Постановление Правительства Российской Федерации от 31 июля 2014 г. № 736 «О введении ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, страной происхождения которых является Республика Молдова».

34. Постановление Правительства Российской Федерации от 19 сентября 2014 г. № 959 «О введении ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, страной происхождения которых является Украина».

35. Решением Высшего экономического совета от 24 октября 2013 г. № 48 «О мерах, предусмотренных приложением 6 к Договору о зоне свободной торговли от 18 октября 2011 года».

36. Постановление Правительства РФ от 05.08.2014 № 768 «Об определении Министерством промышленности и торговли Российской Федерации ущерба (угрозы причинения ущерба) отраслям промышленности Российской Федерации».

37. Информация о ходе работы по поэтапной отмене ограничений во взаимной торговле государств-участников СНГ (Решение Экономического совета Содружества Независимых Государств о ходе работы по поэтапной отмене ограничений во взаимной торговле государств-участников СНГ, Санкт-Петербург, 21 июня 2012 года).

38. Постановление Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2009 г. № 372 «Об утверждении перечня технологического оборудования (в том числе комплектующих и запасных частей к нему), аналоги которого не производятся в Российской Федерации, ввоз которого на таможенную территорию Российской Федерации не подлежит обложению налогом на добавленную стоимость».

39. Федеральный закон от 28.07.2012 г. № 128-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и статью 51 Бюджетного кодекса Российской Федерации» (Собрание законодательства РФ, 2012, № 31, ст.4317).

40. http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds462_e.htm.

41. Постановление Правительство Российской Федерации от 10 декабря 2008 г. № 944 «О применении ставок ввозных таможенных пошлин в отношении автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки».

42. Федеральный закон от 22 января 1996 г. № 13-ФЗ «Об особой экономической зоне в Калининградской области» (Собрание законодательства РФ, 1996, № 4, ст.224) и Федеральный закон от 10.01.2006 № 16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (Собрание законодательства РФ, 2006, №3, ст.280).

43. Соглашение по инвестиционным мерам в торговле (Марракеш, 15 апреля 1994 года) - Собрание законодательства РФ; 2012 г.; № 37 (приложение, ч. VI).

44. Соглашение Таможенного союза по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны (Санкт-Петербург, 18 июня 2010 года).

45. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (Собрание законодательства РФ, 2013, № 14, ст. 1652).

46. Дэни Родрик. Парадокс цивилизации. М.: Издательство Института Гайдара, 2014, с.313-321.

47. World Trade Organization, World Trade Report 2006. Geneva: WTO, 2006.
48. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 23 августа 2012 г. № 143 «О мерах по защите экономических интересов производителей нержавеющей труб в Таможенном союзе».
49. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 25 июня 2013 г. № 143 «О применении специальной защитной меры посредством введения импортной квоты в отношении зерноуборочных комбайнов и модулей зерноуборочных комбайнов».
50. Шишаев А.И. Регулирование международной торговли товарами. М.: 1998. С. 77.
51. Постановлением Правительства Российской Федерации от 18 апреля 2014 года № 355 «О введении временного количественного ограничения на ввоз озоноразрушающих веществ в Российскую Федерацию».
52. Терехов А.Б. Свобода торговли: анализ опыта зарубежных стран. М.: 1991, С. 87 - 88.
53. Krugman and Obstfeld, International Economics, цитируется по: Хилл Ч., Международный бизнес. 8-е изд. – СПб.: Питер, 2013, с.216.
54. Постановление Правительства Российской Федерации от 19 сентября 1997 года № 1185 «Об урегулировании антидемпинговой процедуры по толстолистовой стали в США».
55. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 ноября 1999 г. № 1262 «Об одобрении соглашения о приостановлении антидемпингового расследования в отношении некоторых видов горячекатаной плоской углеродистой сталепродукции из Российской Федерации».
56. Соглашение по техническим барьерам в торговле (Марракеш, 15 апреля 1994 года) - Собрание законодательства РФ; 2012 г.; № 37 (приложение, ч. VI).
57. http://www.wto.org/english/tratop_e/tbt_e/tbt_e.htm.
58. Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер (Марракеш, 15 апреля 1994 года) - Собрание законодательства РФ; 2012 г.; № 37 (приложение, ч. VI).
59. http://www.wto.org/english/news_e/news14_e/sps_15oct14_e.htm#russia/
60. Приложение 7 к Договору о Евразийском экономическом союзе
61. Зотов Г.М., Иванов А.С., Сабельников Л.В. Нетарифные барьеры за рубежом и возможности их преодоления. М.: 1992. С. 39.
62. Федеральный закон от 30 декабря 2006 года № 281 «О специальных защитных мерах» Собрание законодательства РФ", 2007, N 1 (1 ч.), ст. 44.
63. Указ Президента Российской Федерации от 10 сентября 2014 года № 626 «О мерах по выполнению резолюций Совета Безопасности ООН 2127 от 5 декабря 2013 г. и 2134 от 28 января 2014 г.».
64. Приложение к Протоколу о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран (Приложение 7 к Договору о ЕАЭС).
65. <http://charter97.org/ru/news/2014/6/17/103168/>.
66. <http://charter97.org/ru/news/2014/6/17/103043/>.
67. Криста Надакавукарен Шефер. Новая редакция Соглашения по правительственным закупкам и коррупция. 24.10.2014. ICTSD - <http://www.ictsd.org/bridges-news>.

68. Соглашение о правительственных закупках (Марракеш, 15 апреля 1994 года) - Собрание законодательства РФ; 2012 г.; № 37 (приложение, ч. VI).
69. Доклад Рабочей группы по присоединению России к Всемирной торговой организации (16-17 ноября 2011 года).
70. Протокол от 16 декабря 2011 года о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г. - Собрание законодательства РФ, 2012, № 37 (ч. 1-4).
71. Постановление Правительства РФ от 11.08.2014 № 791 «Об установлении запрета на допуск товаров легкой промышленности, происходящих из иностранных государств, в целях осуществления закупок для обеспечения федеральных нужд».
72. Постановление Правительства РФ от 14.07.2014 № 656 «Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
73. Постановление Правительства РФ от 24.12.2013 № 1224 «Об установлении запрета и ограничений на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами, для целей осуществления закупок товаров, работ (услуг) для нужд обороны страны и безопасности государства».
74. Приказ Минэкономразвития России от 25.03.2014 № 155 (ред. от 15.10.2014) «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (Зарегистрировано в Минюсте России 06.05.2014 № 32183).
75. http://1prime.ru/state_regulation/20141021/794335258.html.
76. Дюмулен И.И. Современный протекционизм США и других развитых капиталистических государств: Автореф. дис. д-ра экон. наук. М.: 1982. С. 38.
77. Родрик Д. Парадокс глобализации: демократия и будущее мировой экономики. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2014, с.320.
78. Bhagwati, Protectionism, and “Japan to Curb VCR Exports”, The New York Times, November 21, 1983, p. D5, цитируется по: Хилл Ч. Международный бизнес. 8-е изд. – СПб.: Питер, 2013.
79. http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds485_e.htm.
80. Указ Президента Республики Беларусь от 14 сентября 2004 г. № 444 «О введении маркировки товаров контрольными (идентификационными) знаками»; в настоящее время - Указ Президента Республики Беларусь от 10 июня 2011 г. № 243 «О маркировке товаров контрольными (идентификационными) знаками».
81. Перечень товаров, подлежащих маркировке контрольными (идентификационными) знаками, утвержден постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29 июля 2011 г. № 1030 «О некоторых мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 10 июня 2011 г. № 243».
82. Постановление Президента Республики Узбекистан от 10 августа 2011 года № ПП-1595 «О мерах по дальнейшему совершенствованию и повышению эффективности деятельности органов государственной таможенной службы».

83. Приложение 2 к Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан от 12 декабря 2011 года № 324 «О реализации мер по совершенствованию ввоза отдельных групп товаров в Республику Узбекистан».

84. <http://www.oecd.org/trade/facilitation/>.

85. <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-2013/executive-summary>.

86. Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов.