

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(НИУ «БелГУ»)**

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

КАФЕДРА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

**ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ МЕР РЕГУЛИРОВАНИЯ НА
ВНЕШНЕТОРГОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Магистерская диссертация

обучающегося по направлению подготовки 38.04.01
Экономика очной формы обучения, группы 06001611

Чернышева Ивана Владимировича

Научный руководитель:

кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой
экономики Лукша И.М.

Рецензенты:

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики АНО ВО
«Белгородский университет
кооперации, экономики и права»
Иовлева О.В.

БЕЛГОРОД 2018

Аннотация

Цель написания работы – изучение состава и особенностей применения нетарифных мер и оценке их влияния на результаты внешнеторговой деятельности. Объектом исследования выбрана система внешнеторговой деятельности РФ. Научная новизна состоит в комплексном изучении системы нетарифных мер регулирования международной торговли в условиях глобализации и мирового экономического кризиса. Теоретическая значимость проявляется в систематизации и критическом анализе методов оценки эффективности применения нетарифных мер. Практическая значимость определяется ориентированностью работы на совершенствование механизма государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

Annotation

The purpose of this work is to study the composition and features of the use of non- tariff measures and assess their impact on the results of foreign trade. The object of the study is the system of foreign trade activity of the Russian Federation. The scientific novelty consists in a comprehensive study of the system of non-tariff measures to regulate foreign trade in the context of globalization and the global economic crisis. The theoretical significance is manifested in the systematization and critical analysis of methods for assessing the effectiveness of non-tariff measures. The practical significance is determined by the focus of work on improving the mechanism of state regulation of foreign trade activities.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Глава 1. Теоретические основы государственного нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности.....	9
1.1. Основные методы регулирования внешнеторговой деятельности	9
1.2. Система нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности.....	18
1.3. Правовая база нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности.....	26
Глава 2. Оценка эффективности применения нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности.....	38
2.1. Практика применения мер нетарифного регулирования в России...	38
2.2. Особенности применения нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности за рубежом.....	47
2.3. Оценка влияния нетарифных мер на внешнеторговую деятельность РФ.....	54
Глава 3. Проблемы и перспективы нетарифных мер регулирования во внешнеторговой деятельности.....	68
3.1 Корректность оценки эффективности основных нетарифных мер регулирования во внешнеторговой деятельности.....	68
3.2 Основные направления совершенствования нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности.....	74
Заключение.....	90
Список использованных источников.....	96
Приложения.....	112

ВВЕДЕНИЕ

В послевоенные годы началось восстановление мирового хозяйства и торговли. В первые послевоенные десятилетия это был достаточно равномерный процесс. Начиная с 70-х гг. прошлого века происходит бум мировой торговли. Так, по данным ВТО с начала века произошло фактическое утроение объемов мировой торговли (с 6,3 трлн долл. США в 2000 г., до 15,5 трлн долл. США в 2016 г.). Как и другие страны, Россия не может игнорировать значимость экспортного производства и внешней торговли для национальной экономики и населения. В этой связи России необходимо не только верно определить актуальность направления торговой политики, но и инструменты ее реализации.

На рубеже веков произошла смена подходов к выбору и применению барьеров на пути движения товаров и услуг, непосредственно влияющих на условия как импорта, так и экспорта. Вековая традиция применения таможенных пошлин на импорт уступила место нетарифному регулированию. Созданные торговые организации и региональные союзы требуют от своих участников постепенного устранения всех барьеров во внешней торговле, однако, зачастую это ведет к созданию слабостей и уязвимости национального рынка от мировых ценовой конъюнктуры, трудовой миграции, перетока капитала и инфляции. Политики вынуждены ориентироваться на интересы не только крупного бизнеса, но и граждан, а значит искать баланс между экспансией на мировых рынках сбыта и защитой национальной экономики.

Создание и применение нетарифных мер служит объектом пристального наблюдения международных организаций и наднациональных образований. Их разнообразие, степень открытости сторонним наблюдателям, национальные особенности значительно затрудняют процесс изучения. Нет единого подхода к классификации, оценки эффективности, легитимности применения. Вместе с тем эти сложности порождают интерес со стороны науки к изучению столь

сложного явления в теории и практики государственного регулирования внешней торговли.

Вопросам применения нетарифных мер посвящено значительное число монографий, учебных изданий и публикаций в периодических научных изданиях. По эволюции мировых торговых союзов и их правилам регулирования внешнеэкономической деятельности основными работами являются труды Бабина Э.П., Буглая В.Б., Градобитовой Л.Д., Козырина А.Н., Колодко Г.В., Ореховой М.С., Портанского А.П., Тишкова В.Н., Хасбулатова Р.И. и других. Аспектами развития неопротекционизма и роли нетарифных мер в современной мировой торговле занимались такие отечественные ученые как Григорьева Ю.А., Дамильцев А.В., Дюмулен И.И., Зенкина И.В., Кулишер, Оболенский В.П., И.М., Павлов К.В., Рисин И.Е., Руднева А.О., Спартак А.Н., Трошкина Т.Н. и другие. Вопросы эффективности применения отдельных нетарифных мер, а также их комплексного воздействия на благосостояние стран и их взаимную торговлю рассматривались в основном в работах западных исследователей Deardorff A., Francois J., Hummels D., Mascus K. E., Walsh K., Wilson J. S., Zaki C. Из отечественных исследователей можно выделить работы Винокурова Е.Ю., Идрисовой В.В.

В целом практика применения инструментов регулирования внешней торговли и защиты внутреннего рынка со стороны государства или регионального торгового соглашения (таможенного союза) является одним из наименее исследованных областей в отечественной литературе.

При написании работы была поставлена следующая цель – изучить состав и особенности применения нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности и определить влияния, которое они оказывают на результаты этой деятельности.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- изучить подходы государства к регулированию внешнеторговой деятельности;
- изучить состав и классификацию нетарифных мер регулирования;
- исследовать правовую базу применения нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности в РФ;
- рассмотреть практику применения нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности в РФ и за рубежом;
- проанализировать динамику и выявить тенденции в практике применения нетарифных мер;
- оценить влияние нетарифных мер на состояние и результаты внешней торговли РФ;
- выявить проблемы, связанные с оценкой эффективности применения нетарифных мер регулирования;
- указать направления совершенствования применения нетарифных мер.

В качестве объекта исследования выбрана система внешнеторговой деятельности РФ. Предметом исследования является механизм применения и влияния нетарифных мер регулирования на результаты внешнеторговой деятельности РФ.

Период исследования охватывает внешнюю торговлю РФ за 2013-2017 гг. и текущую практику применения нетарифных мер за рубежом.

Методологической основой исследования послужили методы: абстрактно-логический, анализа и синтеза, сравнительно-правовой, экономико-статистический, сравнения и обобщения, экономико-математического моделирования.

Нормативная база диссертационного исследования основана на федеральном законодательстве РФ, а также на международных соглашениях, обязательствах и договорах, ратифицированных РФ.

Эмпирическую базу исследования составили данные Конференции ООН по Торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирной торговой организации (ВТО),

Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Банка России, Росстата, Федеральной таможенной службы России. Широко использовались материалы и исследования международных экономических организаций, в том числе Всемирной торговой организации (ВТО), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Конференции ООН по Торговле и развитию (ЮНКТАД), Евразийской экономической комиссии (ЕЭК).

Научная новизна диссертационного исследования состоит в комплексном изучении системы нетарифных мер, используемых в международной торговле, и выявлении изменений, происходящих в сфере внешнеторгового регулирования в условиях глобализации и мирового экономического кризиса.

Теоретическая значимость работы проявляется в систематизации и критическом анализе методов оценки эффективности применения нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности.

Практическая значимость результатов исследования определяется актуальностью исследуемых в диссертации проблем, ориентированностью всей работы на совершенствование механизма государственного регулирования внешнеторговой деятельности и практики применения нетарифных мер.

На защиту выносятся следующие положения:

1. Классификация нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности государства;
2. Анализ динамики и структуры применения нетарифных мер странами мира;
3. Анализ динамики и структуры нетарифных мер, ограничивающих доступ российских товаров на зарубежные рынки;
4. Оценка влияния нетарифных мер на результаты внешней торговли России;
5. Оценка перспектив развития внешней торговли России при существующей системе нетарифных мер регулирования;

6. Анализ современных методов оценки эффективности влияния нетарифных мер регулирования на внешнюю торговлю страны;
7. Пути и перспективы развития применения нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности.

Структура диссертации включает введение, три главы, восемь параграфов, заключение, список использованных источников и одно приложение. Структура глав определяется логикой исследования - от теоретических понятий, связанных с нетарифным регулированием внешней торговли, до практического применения этих инструментов, в том числе и по отношению к нашей стране.

В первой главе рассматриваются теоретические аспекты предмета исследования – методы регулирования внешнеторговой деятельности в рамках торговой политики государства, роль нетарифных мер регулирования, классификация нетарифных мер, правовые аспекты применения нетарифных мер регулирования в России. Во второй главе проводится оценка эффективности применения нетарифных мер регулирования как со стороны России, так и в отношении российских товаров. В третьей главе анализируются современные методы оценки эффективности применения нетарифных мер регулирования, рассматриваются проблемы современного этапа применения нетарифных мер в России и даются рекомендации по совершенствованию практики применения нетарифных мер с максимизацией выгоды ведущим экспортноориентированным отраслям России с учетом мирового опыта.

В заключении содержатся основные выводы по работе. Прделанная работа дает возможность продолжения и углубления исследования данной темы.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Основные методы регулирования внешнеторговой деятельности

Государство является основным институтом экономической и политической системы общества, функции и формы вмешательства в жизнь этого общества определяются моделью экономической системы.

Традиционно применяются два варианта вмешательства: 1) государство прямо направляет и корректирует экономические процессы в стране или 2) государства устраняется от экономической жизни, сводя свою роль к наблюдению и законотворчеству.

Торговля, и прежде всего внешняя, наиболее явно выражал выгоду государства от прямого или косвенного участия. Идею важности для государства внешней торговли предложили в 15-17 веках сторонники меркантилизма (Монкретьен, Ман, Кольбер и др.). Они же для защиты национальной промышленности предложили введение как ввозных пошлин, так и выплату премий национальным производителям при вывозе товаров за границу[75].

Прямое и косвенное вмешательство государства в торговлю, прежде всего внешнюю, выражает торговую политику государства, которая является составной частью экономической политики и предполагает применение таких инструментов как налоги, субсидии, прямые ограничения экспорта и импорта, кредитование и страхование торговых операций и т.п.[24].

Торговую политику определяют как политику государств и межгосударственных объединений, которая определяет, прямо или косвенно, условия доступа обращающихся в международной торговле товаров и услуг на внутренние рынки этих государств и межгосударственных образований, а

также обеспечивает доступ производимых ими товаров и услуг на внешние рынки [62].

Основными направлениями торговой политики или методами регулирования внешнеторговой деятельности стали протекционизм – внедренный трудами меркантилистов и фритредерство (либерализм, свободная торговля) возникший усилиями А.Смита.

В конце 18 века Адам Смит критиковал идеи меркантилизма в пользу свободного рынка, не требующего государственного вмешательства [74]. Однако до конца 19 века идеи меркантилизма уже под термином протекционизм широко применялись в большинстве стран мира, которые на тот момент не занимали ведущего положения среди промышленных держав, но стремящихся к этому или же ставшими таковыми в начале 20 века. Да и в современных условиях для Всемирной торговой организации вовсе не является редкостью споры относительно законности введения защитных пошлин или других мер по защите национальных производителей. В целом наблюдаются взаимосменяемые периоды протекционизма и фритредерства во внешнеэкономической деятельности.

Сейчас вместо дискуссии меркантилистов и физиократов присутствует спор между «государственниками», защищающих национальные интересы и производство и «глобалистов», приветствующих отмену границ в экономике, а затем и в мире. Оба подхода к регулированию внешней торговли государства были актуальны для дореволюционной России. Тем примечательно видеть, что граф С.Ю.Витте в «Лекциях о народном и государственном хозяйстве» изложил оба взгляда на данную проблему с обоснованием выбора Российской Империей протекционизма в отношении национального производства [25].

В частности он отмечает, что огромное влияние, которое оказывает внешняя и внутренняя торговля на все народное хозяйство, включая промышленность, давно побудило государственную власть воспользоваться этим влиянием для управления экономическими процессами в стране. В

странах со слабой промышленностью обычно принимаются ограничительные и поощрительные меры во внешней торговле, потому что на охраняемой границе государства легче всего управлять движением товаров в одну и в другую сторону. Мероприятия в данной сфере сводятся главным образом к следующим: 1) запрет на ввоз или вывоз некоторых товаров; 2) установление высоких ввозных пошлин на иностранные товары для поощрения их внутреннего производства; 3) установление вывозных пошлин, преимущественно на сырье и материалы для развития их внутренней переработки; 4) допущение возврата внутренних налогов (акцизы) или выдача премий при вывозе изделий за границу и облегчения конкуренции на внешних рынках; 5) охраной прав на изобретения; 6) выдача субсидий и предоставление монопольных прав инициаторам необходимых производств; 7) развитие собственного транспорта, включая выдачу льгот, субсидий, премий и пр.; 8) колониальная политика в отношении менее развитых стран для расширения сбыта собственных товаров и получений от колоний сырья; 9) отдельные соглашения с другими странами о предоставлении льгот по ввозу и вывозу отдельных товаров [25].

История неопровержимо свидетельствует, что всякая сильная страна, выступавшая на историческую арену, первоначально свободно допускала к себе иноземные товары, выменивая на них свое сырье, практикуя тем самым свободную торговлю. С расширением потребностей и знакомясь с более совершенными производствами, она начинала понимать невыгоду обмена сырья на изделия и приходила к необходимости самостоятельной переработки и развитию, выражаясь современным языком, импортозамещения. Подобный путь прошли Англия, а затем и Франция в 17 веке конкурируя с Нидерландами, Германия и Соединенные Штаты Америки в конце 19 века, конкурируя уже с Англией и Францией. Добавим, что в 20 веке отчасти такой же путь проделали Китай и Япония.

В современной справочной литературе содержится множество определений термина «протекционизм», сущность которых сводится к следующему:

- корыстное покровительство, оказываемое кому-либо лицом или группой лиц, обладающих властью [44];
- система покровительственных пошлин, имеющая целью поддержать внутренне производство [66];
- точка зрения, согласно которой ограничение международной торговли является желательной политикой [85];
- экономическая политика государства, проявляющаяся в целенаправленном ограждении внутреннего рынка своей страны от проникновения на него иностранных товаров [68].

По нашему мнению последнее определение наиболее полно раскрывает сущность протекционизма применительно к внешней торговле как части внешнеэкономической деятельности.

Под политикой либерализма та же справочная литература понимает:

- расширение свободы экономических действий хозяйствующих субъектов, снятие ограничений на экономическую деятельность, раскрепощение предпринимательства. Переход от назначаемых государством цен (государственное ценообразование) к системе свободных рыночных цен (рыночное ценообразование) [68];
- снятие ограничений, отмена или ослабление государственного контроля, расширение свободы деятельности для экономических субъектов, снятие количественных и качественных ограничений [49];
- снятие и ослабление ограничений, предоставление свободы действий [45].
- Формы и инструменты вмешательства государства в сферу внешней торговли, определяются концептуальными ориентирами внешнеторговой политики. По мере развития новых форм международных экономических

отношений, роста значения международного движения капиталов трансформируются и совершенствуются инструменты воздействия.

Важным параметром, определяющим уровень протекционизма во внешней торговле, являются институциональные и правовые особенности функционирования системы международной торговли (союзы, партнерства и международные организации в которых участвует страна).

Аспектами развития неопротекционизма и роли нетарифных мер в современной мировой торговле занимались такие отечественные ученые как Григорьева Ю.А., Дамильцев А.В., Дюмулен И.И., Зенкина И.В., Кулишер, Оболенский В.П., И.М., Павлов К.В., Рисин И.Е., Руднева А.О., Спартак А.Н., Трошкина Т.Н. и другие.

Дилемма выбора между протекционизмом и свободной торговлей за многие столетия споров ученых экономистов не получила своего разрешения. Доводы сторонников отмены ограничений во внешней торговле и открытия внутреннего рынка (свободная торговля, открытый рынок, глобализм) и защитников национальных товаропроизводителей (протекционизма, политика импортозамещения) традиционно наиболее часто применяемые в полемике приведены в приложении 1.

По мнению Витте С.Ю. свобода торговли являлась для России начала 20 века неким идеалом к которому надо стремиться, применяя суровый протекционистский режим [25]. Как видим, данная рекомендация фактически сохраняется спустя 100 лет в постсоветской России, когда защита национальной промышленности и программа импортозамещения, соседствуют с созданием обширных торговых союзов (стран СНГ, таможенный союз, Евразийский экономический союз). Как и 100 лет назад Россия стремится развивать собственное производство практически всех товаров и услуг, потребляемых на ее территории. Данное стремление должно в лучшей мере обеспечить национальную безопасность и процветание населения.

Государственное регулирование покрывает сферу внешней торговли, международного движения капитала, валютных и кредитных отношений, научно-технического обмена, и ещё сферу международного перемещения рабочей силы, оказания услуг.

Каждая из этих сфер имеет собственную историю государственного регулирования, подходов и методов применения. Для каждой сферы применяется обширное и разнообразное национальное и международное законодательство, межгосударственные и наднациональные соглашения. Каждая из сфер, как правило, имеет отдельного регулятора внутри страны, со структурой сложившейся исторически и зачастую непрозрачной даже для соседних стран.

Вопросам применения нетарифных мер посвящено значительное число монографий, учебных изданий и публикаций в периодических научных изданиях. По эволюции мировых торговых союзов и их правилам регулирования внешнеэкономической деятельности основными работами являются труды Бабина Э.П., Буглая В.Б., Градобитовой Л.Д., Козырина А.Н., Колодко Г.В., Ореховой М.С., Портанского А.П., Тишкова В.Н., Хасбулатова Р.И. и других. Различия в работах традиционно сводятся к разнице в классификации: выделение числа групп и составу каждой группы.

В целом все работы отталкиваются от законодательства российской федерации и классификации двух крупнейших международных организаций – ВТО и ЮНКТАД, также упоминается и подход Европейской экономической комиссии ООН. Классификация нетарифных мер будет подробно рассмотрена во втором параграфе главы.

В современных представлениях государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется с помощью:

- таможенно-тарифных методов;
- нетарифных методов;

- запретительных действий и барьеров для осуществления внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;
- экономических и административных мер, влияющих на активное развитие внешнеторговой деятельности [78].

Методы тарифного регулирования внешнеторговой деятельности состоят в использовании экспортных и импортных таможенных пошлин. Используя различные размеры таможенных пошлин, государство влияет на экспорт и импорт товаров в своих интересах. На продукцию, которая нежелательна государству, устанавливаются высокие таможенные пошлины. На необходимую продукцию, наоборот, вводится благоприятный таможенно-тарифный режим.

Нетарифное регулирование как метод государственного регулирования реализуется в основном с помощью введения количественных ограничений и других запретов и ограничений экономического характера [23].

Ввоз и вывоз продукции происходит без количественных ограничений, кроме отдельных случаев. Правительство Российской Федерации в некоторых ситуациях может устанавливать лимиты времени или эмбарго на ввоз товаров для предотвращения или снижения критической нехватки на внутреннем рынке продовольственных или других необходимых товаров; регулирования ввоза сельскохозяйственной продукции или водных биологических ресурсов, если требуется снизить объем производства или реализации, снять с рынка временный излишек товара российского происхождения [22].

Нетарифное регулирование содержит и квотирование (установление ограничений на ввоз и вывоз товаров), лицензирование (предоставление разрешений). Разделение квот и предоставление разрешений при установлении количественных ограничений производятся, зачастую, на основе конкурса или аукциона.

Для поддержания отечественных производителей продукции могут использоваться специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные методы при ввозе продукции.

Специальные защитные меры предполагают ограничение растущего ввоза на таможенную территорию Российской Федерации, которые осуществляются с помощью введения импортной квоты или специализированной пошлины. Они используются к продукции тогда, если ввоз данной продукции на таможенную территорию производится в больших количествах и на таких условиях, что это оказывает сильный вред или создает угрозу причинения серьезного ущерба отрасли российской экономики [72].

Антидемпинговые меры предназначены для препятствования демпинговому ввозу, они используются по решению правительства Российской Федерации с помощью установления антидемпинговой пошлины

Антидемпинговая мера используется для продукции, которая является предметом демпингового ввоза, тогда, когда ввоз данной продукции создает угрозу причинения или причиняет материальный ущерб отрасли российской экономики.

Компенсационные меры применяются для минимизации влияния специфической субсидии зарубежной страны на отрасль российской экономики, используются путем установления компенсационной пошлины. Компенсационная мера используется также к импортированному товару, при производстве, вывозе или перемещении которого применялась специфическая субсидия зарубежной страны, если ввоз данной продукции создает угрозу причинения или причиняет материальный ущерб отрасли экономики [78].

Таким образом, на основе имеющихся тарифных и нетарифных методов регулирования таможенного перемещения товаров, оно осуществляется либо для поощрения отдельных ее субъектов, либо для защиты прав и интересов Российской Федерации и ее производителей. Поэтому меры таможенного регулирования подразделяются на стимулирующие и защитные.

Опыт использования таможенными органами методов тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности подтверждает тот факт, что их результативность напрямую определяется полнотой и четкостью решения проблем классификации продукции, так как во многих случаях список товаров, находящихся под методами таможенного регулирования, определяется в соответствии с классификацией ТН ВЭД ТС.

Классификация товаров играет особую экономическую и практическую роль [84].

1. Налоговая нагрузка и величина налога зависят от кода товара.

2. Так как товарная номенклатура зачастую является универсальной, от нее зависит также возможность использования к конкретному товару при его таможенном перемещении нетарифных мер регулирования.

3. Таможенные номенклатуры товаров широко распространены для учета статистики внешнеэкономической деятельности, ее данные помогают осуществлять анализ внешнеэкономического товарооборота и на его базе планировать перспективные мероприятия таможенной. Разделяя отдельные виды товаров в отдельных позициях, можно более результативно осуществлять регулирование внешнеэкономической деятельности [58].

Более того, расшифровка товарной номенклатуры предоставляет определенные преимущества при осуществлении внешнеэкономической деятельности с другими государствами, т.к. обеспечивает свободу выбора и лавирования при предоставлении тарифных льгот, минимизируя последствия отрицательных льгот для экономики России при сокращении общего уровня таможенной пошлины или применения санитарных и фитосанитарных нетарифных мер.

Отдельно отметим еще одну важную составляющую внешней торговли – торговля не товарами, а услугами. Таможенные органы не ведут статистический учет оказания трансграничных услуг, поскольку они не осязаемы и увидеть их можно только анализируя денежные потоки в рамках

валютного контроля и валютного регулирования. По устоявшейся в России практике, учет и управление внешней торговлей услугами (как экспортом, так и импортом) ведает Банк России. Банк России не проводит детальную классификацию данных услуг. Сбор, обработка и анализ информации о них соответствует практике построения Платежного баланса страны.

1.2. Система нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности

В послевоенные годы первоочередной задачей было восстановление системы международной торговли, которая должна была бы обеспечить платежеспособность многих стран, чьи экономики были разрушены. Восстановление экономик предполагало бережное обращение с национальными производствами и потому в Устав Международной организации по торговле и занятости было предложено включить положения, разделившие все средства регулирования экспорта и импорта на две группы: тарифные меры и другие меры регулирования торговли, позже получившие название нетарифных мер. Создать данную организацию не удалось из-за позиции США и потому, в 1947 году на основе 4 главы ее устава были созданы Генеральные соглашения по тарифам и торговле (далее ГАТТ 1947). ГАТТ 1947 предполагали запрет на использование нетарифных мер регулирования, но допускали прямые административные формы государственного регулирования внешней торговли при определенных условиях в форме количественных ограничений во внешней торговле. Расплывчатость формулировок отдельных статей и разнообразие методов и инструментов внешней торговли повлекло множество толкований и трактовок этих статей. В результате к середине 50-х годов возникла необходимость более тщательного регулирования применения нетарифных мер в торговле развивающихся стран. В результате статья XI.1 ГАТТ-1947 под

названием “другие меры” была существенно дополнена исключениями на применение нетарифных мер регулирования.

Сам термин нетарифные меры регулирования также появился в середине 50-х в исследовании Международной торговой палаты, которое называлось *Non-tariff Obstacles to Trade*. Paris. 1954. С тех пор этот термин стал использоваться Секретариатом ГАТТ, Международным валютным фондом, а затем и многими другими международными организациями.

Секретариат ГАТТ-1947 с начала 60-х годов XX века стал вести регулярное наблюдение за нетарифными мерами. Развивающиеся страны вводили нетарифные меры для защиты своих экономик и повышения их конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, что не могло не замедлить экономики уже развитых стран. Страны-участницы ГАТТ-1947 должны были на «добровольной основе» информировать Секретариат ГАТТ о нетарифных мерах, а сам секретариат стал регулярно публиковать перечни применяемых нетарифных мер.

Со второй половине 60-х годов наиболее полную и информативную систему по нетарифным методам стала применять и публиковать Конференция ООН по торговле и развитию – ЮНКТАД (*United Nations Conference on Trade and Development*).

Всемирная торговая организация (далее ВТО) была создана на базе ГАТТ 1947 и потому унаследовала от последней информационную систему, созданную Секретариатом ГАТТ-1947, а также обязательство по уведомлению странами-участницами Секретариата ВТО, а через него и другие страны о своих торговых мерах путем подачи нотификаций. Для большей информационной открытости в рамках ВТО действует механизм «Обзор торговой политики».

Появившийся в середине прошлого столетия термин «нетарифная мера» мало изменился по смысловому содержанию – другие меры помимо таможенных тарифов, однако, перечень нетарифных мер значительно вырос и продолжает увеличиваться.

Это разнообразие повлекло появление множества классификаторов нетарифных мер. Рассмотрим наиболее распространенные.

I. Классификационная схема ЮНКТАД состоит из емких разделов, содержащих нетарифные меры, близкие по характеру своего воздействия на торговлю. Всего таких разделов 16 с уровнями от А до Р. Каждый раздел включает подгруппы отдельных видов нетарифных мер. Этот классификатор был разработан совместными усилиями ООН, ВТО, Всемирного банка и Международного торгового центра и совместно используется этими организациями.

Классификатор нетарифных мер [104]:

– *технические меры:*

А. санитарные и фитосанитарные меры, включая системы сертификаций;

В. технические барьеры в торговле;

С. предотгрузочная инспекция и другие формальности;

– *нетехнические меры:*

Д. обусловленные (антидемпинговые, компенсационные и защитные) меры торговой защиты;

Е. неавтоматическое лицензирование, квоты, запреты и меры количественного контроля, помимо применяемых по причинам, связанным с СФМ и ТБТ;

Ф. меры контроля над ценами, включая дополнительные налоги и сборы;

Г. финансовые меры, включая ограничительные методы платежей;

Н. меры, затрагивающие конкуренцию;

И. инвестиционные меры, связанные с торговлей;

К. ограничения в отношении послепродажного обслуживания товаров;

Л. субсидии (исключая экспортные);

М. ограничения в государственных закупках;

Н. ограничения, связанные с правами на интеллектуальную собственность;

О. ограничения, связанные с местом (включая страну) происхождения товаров;

– *меры в отношении экспорта:*

Р. меры касающиеся экспорта: запреты, квоты, лицензии, экспортные субсидии и др.

В соответствии с классификацией Европейской экономической комиссией ООН нетарифные методы регулирования делятся на 3 основные группы [78] (рис. 1).

Как видно из рисунка 1, группировка и количество выделяемых другой структурой ООН несколько отличается от подхода ЮНКТАД. Классификация ЕЭК ООН более утилитарна и меры разделены скорее по оперативности введения и/или изменения. Меры прямого ограничения, как и меры валютного контроля, выделенные в отдельную группу, вводятся законодательно и не могут быть произвольно изменены в любой момент времени (без учета выданных ранее квот и лицензий). Вторая же группа скорее регулируется подзаконными актами правительства страны и более оперативна к введению/отмене.

Наиболее популярной формой нетарифных ограничений являются количественные ограничения ввоза и вывоза товаров и услуг. В качестве одной из мер такого ограничения, широко используется квотирование, т.е. ограничение в количестве или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу или вывозу за определенный период. Квотирование применяется как в отношении импорта, так и экспорта.

Обычно государство осуществляет квотирование через выдачу лицензий на ввоз или вывоз ограниченного объема товаров. В России фиксированный объем квот устанавливается Правительством РФ ежегодно. Таможенное оформление квотируемых товаров осуществляется только при предъявлении лицензии, выданной уполномоченным ведомством.



Рис.1. Нетарифные методы регулирования по методике ЕЭК
Составлено по материалам: [78]

Различают следующие виды квот:

- Глобальные квоты - определяют размер общего ввоза определенного товара, не распределенный между поставщиками;
- Индивидуальные квоты - распределяют пропорционально доле каждого поставщика за базовый период путем двустороннего согласования;
- Сезонные квоты - устанавливают в строго отведенный период календарного года и чаще всего распространяются на определенные виды сельскохозяйственной продукции.
- Тарифные квоты - предусматривают преференциальный ввоз определенного количества товара беспошлинно или по сниженным ставкам. Товары, ввозимые сверх тарифной квоты, облагаются обычными пошлинами.

К преимуществам квотирования можно отнести [22]:

- Гарантии ограничения ввоза товаров до определенной величины.
- Поддержку определенных предприятий, путем применения выборочного распределения квот государством.

К недостаткам квот относят высокий уровень монополизации экономики, ограничения в ценовой конкуренции, низкую транспарентность принципов выдачи/невыдачи лицензий, их отзыва. В соответствии с положениями ст. 5 Соглашения о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран, лицензирование осуществляется в случаях:

- Введения временных количественных ограничений на ввоз или вывоз отдельных видов товаров;
- Реализации разрешительного порядка ввоза или вывоза отдельных видов товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений;
- Предоставления исключительного права на ввоз или вывоз отдельных видов товаров;
- Выполнения международных обязательств [102].

Специальные защитные меры применяются для защиты экономических интересов товаропроизводителей государств-членов Таможенного союза (далее ТС) в связи с возрастанием нежелательного импорта (по количеству, демпинговым ценам или субсидируемым импортом) на таможенную территорию ТС ЕЭС. В эту группу защитных мер входят:

Специальные пошлины – их введение требует специального расследования и, по сути, они применяются в исключительных случаях. Данная мера обуславливается угрозой причинения серьезного ущерба отдельной отрасли экономики. Срок действия специальных пошлин устанавливается до момента полного устранения ущерба экономики, но не может превышать 4 лет со дня начала ее применения. Антидемпинговые пошлины – также требуют

процедуры расследования и применяются к товарам, ввозимым по демпинговым ценам на таможенную территорию ТС ЕЭС с причинением материального ущерба или созданием угрозы отдельной отрасли экономики государства-участника. Антидемпинговые пошлины также применяются в размерах и в течение сроков, необходимых для устранения угрозы или ущерба отрасли. Максимальный срок не может превышать 5 лет со дня начала их применения.

Компенсационные пошлины - применяются к ввозимым товарам, если специальное расследование покажет, что при их производстве, вывозе или транспортировке использовалась специфическая субсидия иностранного государства, с причинением материального ущерба или созданием угрозы отдельной отрасли экономики стран-членов ТС ЕЭС. Срок действия компенсационных пошлин устанавливается на срок до 5 лет со дня начала их применения.

Отдельно в мировой практике и в торговой политике принято выделять нетарифные меры регулирования, специально созданные для регулирования параметров внешней торговли и осуществления торговой политики государства. Сюда относят: запреты, квотирование, лицензирование и другие меры. Они получили название «жесткие нетарифные меры» (hard core measures). Практика их применения существенно выросла с 1995 года после учреждения ВТО.

В развитии международно-правовой основы применения таких мер было обусловлено глобализацией экономики и созданием глобальных производственно-технологических цепочек производства сложных наукоемких товаров. За введением таких мер, как правило, стоят крупные транснациональные компании, применяющих сложную систему кооперации производств, находящихся в различных странах. Подобные меры могут применяться и в экспортной торговле, но уже с несколько другими целями.

Другая растущая по частоте применения группа – это нетарифные меры, способствующие проведению технической политики, реализации норм здравоохранения, методов защиты жизни животных и растений, мер экологической политики, финансовой политики и др. Они прямо не направлены. Эти средства прямо не направлены на регулирование внешней торговли. Их цель – реализация мер в области здравоохранения, экологии, безопасности людей и др. Однако побочным эффектом применения являются дополнительные препятствия и ограничения во внешней торговле. В последние годы фитосанитарные нормы стали удобными инструментами торговой политики, в т.ч. Правительства Российской Федерации.

Одной из задач создания ВТО было согласование определения термина «нетарифная мера» и в некотором роде стандартизация их применения в условиях глобальной экономики. Однако данная задача так и не была выполнена. В правовых документах ВТО есть четкие определения только отдельных нетарифных мер.

Нетарифные меры регулирования на современном этапе применяются комплексно: они встречаются товар на таможенной границе и сопровождают его на всем пути следования до конечного потребителя. Они ограничивают конкурентоспособность иностранных товаров на всем протяжении цепочки ввоз – платеж – транспортировка – продажа внутри страны. Причем на каждом из этих этапов импортируемый товар подвергается воздействию нескольких нетарифных мер.

1.3. Правовая база нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности

С распадом Советского Союза изменился и подход к регулированию внешней торговли. От монополии государства в лице всесоюзных внешнеторговых объединений состоялся переход к новому виду деятельности, осуществляемому отдельными лицами, включая и физических, так называемых челноков. Данный вид деятельности в официальных документах получил название внешнеэкономическая деятельность (далее ВЭД).

В последние годы существования СССР под ВЭД понимали осуществление предприятиями экспортно-импортных операций [14]. Такая же трактовка осталась и в Указе Президента РСФСР накануне распада СССР [9].

В дальнейшем, понятие ВЭД было расширено до совокупности организационно-экономических, производственно-хозяйственных и оперативно-коммерческих функций предприятия, ориентированных на мировой рынок, с учетом выбранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на зарубежных рынках. При этом составными частями ВЭД стали внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность предприятий на внешних рынках.

В федеральном законе 1995 года уже применено понятие внешнеторговая деятельность – как предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе и исключительными правами на них [5]. Она определена как один из видов внешнеэкономической деятельности.

Нормативно-правовая база регулирования внешнеторговой деятельности в новейшей истории России также берёт свой отсчёт с закона 1995 года. В преамбуле закона было сказано об определении не только основы государственного регулирования, но и порядка осуществления внешнеторговой

деятельности. Однако далее по тексту закона о самом порядке уже не было ни слова. Предполагалось, что участники ВЭД либо уже знакомы с обычаями и правилами, либо могут почерпнуть их из каких-либо открытых авторитетных источников. Государство же, по мнению либеральной экономической общественности, не должно было вмешиваться в столь конкретные вещи хозяйственной жизни субъектов ВЭД.

Закон 1995 года утратил свою силу после принятия нового закона 2003 года – «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [7]. В новом законе под внешнеторговой была определена деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью (ст. 2, п. 4). Для торговли товарами внешнеторговая деятельность разделена на экспорт и (или) импорт (ст. 2, п. 7). Что касается регулирования, то в полномочиях федеральных органов исполнительной власти в области внешней торговли (статья 6) указан большой и исчерпывающий перечень пунктов, которые сводятся к следующим положениям. Государство формирует торговую политику через концепцию и стратегию развития торговых отношений, заключение международных договоров; защиты интересов как отдельных отраслей путем использования таможенно-тарифных и нетарифных мер, так и экономического суверенитета государства в целом, а также установления обязательных к соблюдению критериев безопасности в отношении граждан, имущества и окружающей среды; определяют порядок ввоза и вывоза товаров; установление форм статистической отчетности; а также поддержка инфраструктуры внешней торговли через ее информационное обеспечение и создание страховых и залоговых фондов.

Непосредственной регламентации правил и обычаев внешнеторговой деятельности в отношении непосредственных участников в законе нет. По сути, в этих вопросах юридическим и физическим лицам предоставлена полная свобода ведения бизнеса. Главный постулат государственных органов при

обращении к ним с просьбой разъяснить законность или правомочность той или иной формы договора (отдельных пунктов) сводится к большей осторожности, если данный договор предполагает рассмотрение в судах зарубежных государств или если его нормы относятся к праву зарубежных государств.

Непосредственно вопросам регулированию внешней торговли посвящена глава 5 (статьи 19-32). Методы регулирования разделены на таможенно-тарифные и нетарифные, возможны количественные ограничения экспорта и импорта товаров, распределительные квоты и лицензирование, наблюдение за экспортом и (или) импортом товаров, защитные меры, платежи, взимаемые в связи с экспортом и импортом товаров и пр. В части внешнеторговых технологий и логистики компетентный орган Российской Федерации имеет право на предотгрузочную инспекцию импортируемых товаров. Кроме того, в статье 45 закона прописаны особенности проведения бартерных внешнеторговых сделок.

Мероприятия, посвященные содействию развитию внешнеторговой деятельности, прописаны в Главе 11 закона (статьи 46 – 51). Информационное обеспечение внешнеторговой деятельности включает в себя систему внешнеторговой информации (статья 47), находящейся в ведении уполномоченного федерального органа исполнительной власти.

В попытке помочь участникам ВЭД была разработана Государственная программа «Развития внешнеэкономической деятельности» с некоторыми видоизменениями в Постановлении Правительства Российской Федерации «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» (далее оба документа – Государственная программа) [15].

Государственная программа содержит шесть подпрограмм и ориентирована на создание национальной системы поддержки развития внешнеэкономической деятельности, которая была бы конкурентоспособной и доступной для широкой массы предпринимателей, национальной системы

институтов и механизмов развития внешнеэкономической деятельности. Для этого предусмотрена значительная финансовая и промоутерская поддержка экспорта, улучшение качества информационного обеспечения, расширение доступа российским товарам и услугам на зарубежные рынки и др. Однако Государственная программа не указывает как экспортерам и импортерам следует осуществлять внешнеэкономическую деятельность, по каким формам и правилам заключать договоры, и каких общепринятых в международной торговле обычаев придерживаться. Получается, что в этом аспекте каждый участник предоставлен только самому себе.

Поскольку ответственным федеральным органом выступает Министерство экономического развития, то дальнейшее законодательное регулирование на российской уровне сводится к подзаконным актам, выпускаемым данным ведомством и программам поддержки и развития им реализуемым. В то же время необходимо учитывать требования и стандарты международных организаций и объединений, в которые вступила Российская Федерация и обязательства, перед которыми она ратифицировала в Федеральном Собрании. Поскольку по градации законодательных актов международные договоры и обязательства принятые на себя Российской Федерацией превалирует над подзаконными актами отдельных федеральных ведомств, то в данном разделе работы мы рассмотрим именно их, а потом уже документы принятые федеральными министерствами и службами этих министерств.

После вступления России в ВТО в 2012 году применение нетарифных мер стало также регулироваться статьями I и III ГАТТ-1994. Эти статьи требуют от стран членов ВТО использовать режим наибольшего благоприятствования во внешней торговле и избегать запретительных и защитных мер. При этом прямого запрета на применение нетарифных мер в тексте ГАТТ1994 нет. В целом текст положений регламента ВТО в отношении многих видов нетарифных мер содержит взаимоисключающие утверждения. По существу они

не создают четкой международно-правовой системы и скорее являются хронологией прецедентов англосаксонской правовой системы. Поскольку ВТО должна была объединить как развитые страны, так и развивающиеся, то и правовые нормы ВТО отвечают как интересам первых в части благоприятствования мировой торговли и открытия для нее национальных рынков, так и интересам вторых в части защиты национальных рынков при определенных обстоятельствах.

Правовая система ВТО включает также ряд соглашений, цель которых создать основы международно-правовой дисциплины в использовании отдельных инструментов внутренней и внешней политики в качестве нетарифных мер. Это, прежде всего, касается Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам и Соглашения о применении статьи VI ГАТТ-1994 (Антидемпинговый кодекс ВТО). Кроме того, статья XIX ГАТТ-1994 и Соглашение о защитных мерах разрешает членам ВТО применять временные защитные меры. Соглашение по импортному лицензированию ВТО подробно регламентирует применение импортных лицензий [34].

Исключительно важное положение для правовой системы ВТО занимают: Соглашение по техническим барьерам в торговле и Соглашение по использованию санитарных и фитосанитарных мер. Первое соглашение говорит, что меры технической политики (такие как меры защиты жизни и здоровья людей, животных и растений, меры охраны окружающей среды и некоторые другие) не должны использоваться в качестве инструментов ограничения в международной торговле. Второе положение тоже содержит схожую формулировку: « ... члены ВТО обеспечивают, чтобы любая санитарная или фитосанитарная мера применялась только в той степени, в которой это необходимо для охраны жизни и здоровья людей, животных и растений ... и не применялась таким способом, который являлся бы скрытым ограничением в торговле».

Данные положения являются ключевыми и обязательными для стран с момента их присоединения к ВТО и уже имеют достаточно длительную историю. В последние годы, практика применения отдельных мер, формально относящихся по своей сути к прописанным в этих положениях, получила качественно новое звучание. Меры, возникшие как инструменты технической или административной политики, (стандарты, нормы здравоохранения, правила, связанные с защитой окружающей среды и др.) приобретают большое торгово-политическое значение и становятся активными инструментами осуществления торговой политики. Конечно, применение технических и административных мер является попыткой обойти нормы ВТО, а потому их применение вызывает сложные торговые споры, которые могут длиться свыше десятилетия. Более подробно о подобных спорах с участием Российской Федерации мы рассмотрим в следующей главе работы.

Помимо ВТО Российская Федерация является соучредителем и участником Таможенного союза Евразийского экономического сообщества (ТС ЕЭС). Введение единого Таможенного кодекса ТС ЕЭС потребовал присоединения России к Киотской конвенции (3 ноября 2010 года в рамках Федерального закона №279-ФЗ). Две другие страны соучредители – Республика Казахстан и Республика Беларусь – также присоединились к Киотской конвенции (20 марта 2009 года и 20 декабря 2010 года, соответственно).

Киотская конвенция имеет более либеральное Генеральное соглашение в плане применения нетарифных мер регулирования внешней торговли. Страна, присоединившаяся к Конвенции, может не ограничивать себя в выборе и использовании нетарифных мер, отказавшись от присоединения к специальным соглашениям. Сама Конвенция направлена на упрощение процедур перемещения товарами национальных границ без угрозы безопасности самим государствам, отраслям национальной экономики и жизненно необходимым производствам. Положения Киотской конвенции нашли отражение в Таможенном кодексе ТС ЕЭС.

В рамках таможенного союза действует единая система предоставления тарифных преференций, на основе двух документов, подписанных Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией: «Соглашение о едином таможенно-тарифном регулировании» от 25.01.2008 и Протокол от 12.12.2008 «О единой системе тарифных преференций таможенного союза».

Согласно Протоколу, тарифные преференции предоставляются при ввозе товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся, т.е. страны, не классифицируемые Всемирным банком как страны с высоким уровнем дохода, и наименее развитых стран, т.е. стран, входящих в список ООН наименее развитых стран. Для реализации положений Протокола были утверждены: Перечень наименее развитых стран - пользователей системы тарифных преференций ТС, Перечень развивающихся стран - пользователей системы тарифных преференций ТС, а также Перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых предоставляются тарифные преференции [2].

В отличие от российской традиции права зарубежные специалисты традиционно уделяют очень большое значение контрактной работы. Приоритетным вопросом является вопрос – по праву какой страны следует регулировать положения конкретного внешнеторгового контракта.

Джон Фелемегас во введении своей книги о подходах к Конвенции ООН пишет о том, что «...исторически международная торговля была объектом регулирования многочисленных национальных правовых систем, в основном в силу норм международного частного права. Эта ситуация часто приводила к разночтениям, к различным трактовкам одного положения, что в итоге часто приводило стороны к удорожанию контракта, а иногда и убыткам одной из сторон..» [113].

В этой связи Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА /UNIDROIT), в 1994 г. были разработаны «Принципы международных коммерческих договоров». По своей сути Принципы

УНИДРУА – являются удобным пособием по составлению внешнеторгового контракта и его юридическому прочтению. Конечно, эти принципы не являются обязательными нормами права, заменяющим или дополняющим собой национальное торговое право, но их знание и применение на практике существенно упрощают контрактную работу, сокращает риски судебных споров и издержки, вытекающие из этого.

Желая упростить и облегчить контрактную работу, Международная торговая палата (ИСС) разработала типовые, унифицированные контракты внешнеэкономических сделок (так называемые проформы контрактов) [81].

Помимо ИСС подобные проформы контрактов были разработаны различными международными организациями и отраслевыми ассоциациями торговцев определенным видом товаров. К наиболее значимым из них можно отнести разработанные Европейской Экономической Комиссией ООН Общие условия экспортных поставок машинного оборудования, типовые контракты Центра по международной торговле (International Trade Center, ИТС), типовые контракты указанной выше по тексту МТП (ИСС), Руководство по договорам международной встречной торговли, а также другие типовые контракты для различных видов торговых сделок.

Проформы обычно имеют форму стандартного договора с незаполненными полями, заполняемые сторонами при обсуждении конкретной сделки. Однако здесь могут возникнуть трудности, если обговариваемые условия сделки выходят из общепринятой практики. Как правило, российские компании в основной своей массе выбирают второй способ – использовать типовую форму для создания собственного договора для своей компании. Для этого переосмысливаются каждые положения проформы и выбираются только подходящие из них для сделки. Третий способ самый сложный, когда типовой договор используется в качестве справочного пособия для создания уникального договора. Данный способ применяют крупнейшие российские экспортеры у которых имеется многочисленный штат юристов-

международников, а заключаемые сделки как и контракт являются уникальным событием бизнес практики.

Несмотря на то, что применение проформ контрактов является делом добровольным и рекомендательным по отдельным товарам (нефть, продукция сельского хозяйства и др.) они перешли в категорию устоявшихся торговых обычаев делового оборота. Большинство организаций объединяющих участников внешней торговли по отраслевому или товарному признаку или обслуживающих эту торговлю на регулярной каждодневной основе (биржи, аукционы и т.д.) требуют от своих участников обязательного использования проформ [41].

На территории Российской Федерации вопросы внешнеэкономической деятельности курирует Министерство экономического развития РФ (Минэкономразвития РФ). Данное ведомство было инициатором разработки Внешнеэкономической стратегии страны до 2020 года, в подготовке которой активно участвовали и другие министерства и ведомства, а также представители бизнеса. В рамках данной стратегии были обозначены географические и отраслевые приоритеты внешнеэкономической политики России [105].

Одним из эффективных и дешевых к применению инструментов регулирования внешней торговли является лицензирование экспорта и импорта отдельных видов товаров.

Лицензия представляет собой специальный документ, составленный на специальном бланке, защищенном от подделок и предоставляющий лицензиату право на перемещение товара через таможенную границу в одном из направлений (экспорт или импорт). Выдаются лицензии уполномоченным органом - Минпромторгом России (пункт 5.8.12 Положения о Министерстве промышленности и торговли Российской Федерации). Смысл лицензирования формально состоит в повышении информационной открытости сделки для государства в лице уполномоченного органа, который собирает основные

сведения о товаре и поставке, проверяет операцию на соответствие нормам действующего законодательства и удостоверяет это соответствие выдачей лицензии. Система лицензирования в Российской Федерации даже после образования ЕАЭС по-прежнему является двухступенчатой моделью.

В выдаче лицензии участвуют два органа: профильная федеральная служба и Минпромторг России. Первичным является решение профильной службы, поскольку Министерство лишь формально оформляет лицензию, завершая тем самым процедуру. Для получения разрешения в профильную службу передается пакет документов, почти идентичный по своему содержанию требованиям на получения лицензии Минпроторга. Если профильная служба вынесла положительное решение, то случаи отказа в выдаче лицензии со стороны Министерства единичны, в то время как обратная ситуация (выдача лицензии при отрицательном решении профильной службы) невозможна.

Лицензирование тесно связано с современным таможенным нетарифным регулированием. Инновационные процессы приводят к обновлению перечня товаров, созданию новых товарных подотраслей, меняют структуру и географию внешней торговли страны. Для успешного продвижения товаров на внешние рынки наличие лицензии предоставляет определенные конкурентные преимущества, позволяет производителю рассчитывать на установленные меры государственной поддержки и защиты, в том числе и на основе мер нетарифного регулирования.

Подводя итоги первой главы, отметим:

1. Для регулирования внешней торговли государства традиционно применяют два подхода – защитный (протекционизм, политика импортозамещения) и открытый рынок (свободная торговля, единый рынок, глобализм).

2. Каждый из этих подходов имеет свои преимущества и недостатки и соответствует национальным интересам на разных этапах развития национальной экономики.

3. Применение защитных мер позволяет наращивать национальное товаропроизводство до уровня конкурентоспособности на внешних рынках, после чего возникает необходимость открытия границ торговли в интересах окрепшего бизнеса.

4. Активное государственное регулирование внешней торговли сводится к методам таможенно-тарифным, нетарифным и особым.

5. Для развития международной торговли в послевоенные годы были разработаны Генеральные соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), на основе которых в свою очередь была создана Всемирная торговая организация, также до ВТО регулирование внешней торговли осуществляла Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

6. Применяются разные классификаторы нетарифных мер – национальные и международные.

7. Правовая система РФ регулирования внешней торговли прошла долгий путь от Указа Президента РСФСР 1991 года до Федерального закона 2003 года;

8. Согласно закону №164-ФЗ (с последующими его дополнениями) методы регулирования разделены на таможенно-тарифные и нетарифные, которые включают количественные ограничения экспорта и импорта, распределительные квоты и лицензирование, наблюдение, защитные меры, взимание платежей в связи с экспортом и импортом.

9. В законе №164-ФЗ также прописаны мероприятия по содействию развития внешнеторговой деятельности и формирования торговой политики через концепцию и стратегию развития торговых отношений.

10. В связи с ухудшением внешнеполитической обстановки и применения в отношении к России политики санкций Правительство РФ ввело

контрсанкции, разработало программу импортозамещения и стратегии развития отдельных товарных отраслей.

11. Экспортерам при заключении договоров необходимо учитывать особенности международного права – стран, с контрагентами которых эти договора заключаются, также для отдельных видов товаров (прежде всего сырьевых) необходимо придерживаться типовых форм договора (проформ).

В следующей главе работы будет произведена оценка эффективности применения нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности, участие России, включая анализ применения таких мер, а также рассмотрен опыт передовых стран по защите национальных интересов во внешней торговле.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НЕТАРИФНЫХ МЕР РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Практика применения мер нетарифного регулирования в России

После обретения независимости Россия стремилась вступить в международные организации, чтобы быстрее перестроить свою экономику на рыночный лад и получить инвестиции и кредиты для развития перспективных отраслей и сглаживания социальных проблем. Поскольку никаких обязательств еще не было, самым оптимальным инструментом защиты внутреннего рынка были таможенные тарифы. Помимо сдерживания импорта они эффективно выполняли и фискальную функцию. Вступление в ВТО изменило торговую политику, поскольку стало необходимым учитывать правила данной организации.

Россия стала членом ВТО 22 августа 2012 года. Несмотря на краткость прошедшего с этого момента времени, уже можно сделать определенные выводы об итогах участия в ВТО. Министерство экономического развития указывает, что в отношении товаров российского происхождения антидемпинговые, компенсационные и специальные защитные меры используют 29 стран, а также ЕС и Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (Бахрейн, Катар, Кувейт, Оман, Саудовская Аравия, ОАЭ) по состоянию на 1 марта 2018 года. На долю этих стран приходится почти половина всех ныне действующих ограничительных мер в отношении товаров российского происхождения, из которых около 70% антидемпинговые пошлины, а 27% составляют специальные защитные пошлины, оставшиеся 3% приходятся на компенсационные пошлины [106].

Из указанных выше ограничительных мер, большая часть введена в отношении металлургической и химической промышленности, в продукции

которых Россия занимает значительную долю мирового рынка. Часть ограничительных мер в этих двух отраслях за последние 5 лет уже истекли, часть была пересмотрена и обновлена. Некоторые из этих мер Российская Федерация оспорила в арбитраже ВТО – последнее из которых – Санкционные ограничения на поставку стали и алюминия, введенные США.

В отношении самой Российской Федерации также проводятся расследования как в связи с использованием защитных мер при импорте, так и возможной помощи экспортерам. Сейчас на рассмотрении арбитражной комиссии ВТО находятся иски:

- антидемпинговые: со стороны ЕС, Японии и Украины;
- по специальным защитным мерам: со стороны Индии, Индонезии, Марокко, Турции и Украины;
- компенсационные: со стороны США.

Всего в отношении российских товаров проводится 18 расследований: 8, 9 и 1 по указанным выше видам нетарифных мер регулирования внешней торговли.

Отметим, что число применяемых специальных защитных мер (далее по тексту СЗМ) против российских товаров на внешнем рынке постепенно снижается. Так, Турция вела 6 СЗМ в 2015 году, однако, Россия была исключена из-под действия части этих мер. Это связано как с потеплением отношений наших стран, так и тем, что по правилам ВТО использование СЗМ при импорте должно быть на недискриминационной основе (т.е. в отношении всех стран производителей данного товара). Аналогично выглядит ситуация с Филиппинами, которые также исключили российские товары из-под действия СЗМ.

За пять с половиной лет участия в ВТО Россия имеет статус истца по 4 искам, поданных против Европейского Союза, 2 иска против Украины и ответчика по 8 искам, 4 из которых поданы ЕС, один Японией и три Украиной. Жалобы России, поданные против ЕС и Украины, связаны с применением

антидемпинговых барьеров и ограничением доступа к товарным рынкам, в то время как из жалоб, поданных против России, только одна связана с демпингом (в отношении легковых автомобилей), а другие связаны с предполагаемым нарушением Соглашения по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМС) [86; 87], а также с оценкой таможенной стоимости [92], санитарными и фитосанитарными нормами [89] и техническими барьерами в торговле [95; 96].

Помимо прямой позиции истца или ответчика Россия участвует в арбитраже ВТО как третья сторона – наблюдатель (40 случаев). Из них 14 связаны с антидемпинговыми, компенсационными или специальными защитными мерами как в отношении сырья, так и полуфабрикатов и готовой продукции. Данное участие является важным и необходимым для получения опыта благоприятного разрешения споров в рамках ВТО как в качестве истца, так и ответчика. Помимо приобретения опыта в части чисто технических, процедурных моментов, а также верной аргументации своей позиции, ранг наблюдателя позволяет заявить об общности торговых интересов и приобрести новых союзников на будущее.

В нарушение правил ВТО отдельные ограничительные меры, введенные в отношении товаров из России, действуют уже очень продолжительный период времени. Введенные по результатам расследований, они не раз продлевались и в некоторых случаях их срок превышает 15 лет. Оспорить же законность применения данных мер Россия, не будучи до недавнего времени членом ВТО, не могла, однако сейчас правила ВТО можно использовать и для защиты своих национальных интересов.

Свой первый иск против Евросоюза Россия подала 23 декабря 2013 года [88], а в мае 2015 года был подан повторный иск от России, схожий по содержанию, но в отношении нитрата аммония и сварных стальных труб [94]. Обоснованием обоих исков стало то, что против российских компаний использовалась процедура энергокорректировок, т.е. перерасчет затрат на

природный газ и производимую из него электро- и теплоэнергию. Евросоюз использует процедуру энергокорректировок при расчете антидемпинговой маржи и во время расследований, и при пересмотре антидемпинговых пошлин, что, согласно позиции РФ, является нарушением регламента самого Евросоюза.

Дело в том, что Евросоюз не берет в расчет реальные данные о расходах из отчетности производителей или экспортеров, составленной на основе национальных стандартов страны-экспортера, даже если в отчетности учитываются в разумной степени расходы, связанные с производством и продажей товара, как того требует регламент ЕС. Чтобы определить является ли цена демпинговой или действительной (на основе издержек) Евросоюз заменяет данные из отчетности производителя на данные собственных производителей аналогичных товаров, с учетом их затрат. Так, по мнению комиссии ЕС, издержки на производство и поставку электроэнергии в России являются заниженными и не разумными, а потому цена на российскую продукцию искусственно занижается за счет низкой доли в ее себестоимости электроэнергии и является демпинговой. Поэтому в отношении этой цены необходимо применять антидемпинговую пошлину.

Российские компании оспаривали данную методологию оценки издержек в Европейском Суде, но не добились успеха [103]. Россия настаивает на неправомерности такой методики подсчета нормальной цены и требует от ВТО отменить антидемпинговые пошлины в отношении своих товаров, производство которых связано со значительным потреблением электроэнергии: нитрата аммония, нелегированных и сварочных труб из стали и ряда других.

Арбитраж ВТО предложил досудебное урегулирование, но ввиду отсутствия положительного результата 22 июля 2014 года учреждена третейская группа для разрешения спора. Хотя группа и была учреждена, но по факту так и не сформирована. Первоначально третьими странами, заявившими о своем участии в споре, стали Аргентина, Австралия, Индонезия, Канада, Китай, Норвегия, Турция, Украина и США. Позже добавились Бразилия,

Мексика, Саудовская Аравия и Вьетнам. Большинство из этих стран являются достаточно крупными экспортерами сырья или полуфабрикатов и при этом имеют собственные источники дешевой электроэнергии или же низкую долю фонда оплаты труда в себестоимости конечного продукта, что и объясняет их интерес к расчету антидемпинговой маржи с поправкой на энергокотировки. Применение Еврокомиссией поправок в расчетах фактически закрывает рынок ЕС для товаров этих стран и России.

По оценкам российских экспертов, в результате действия антидемпинговых мер, экспорт сварных труб из РФ в ЕС практически прекратился (меры действуют с 2008 года), а экспорт нитрата аммония из России в ЕС в 2014 году сократился примерно в 1,5 раза по сравнению с 2012 годом.

30 апреля 2014 года Россия подала иск против ЕС в связи с «Договором о Создании Энергетического Союза» ЕС (так называемый «третий энергопакет»). Третьими сторонами в споре выступили Бразилия, Индия, Китай, Колумбия, США, Украина, Южная Корея и Япония. Решение о создании третьей группы было принято 20 июня 2015 года [90].

В этом иске Российская Федерация оспаривает запрет по производству (поставке) и одновременно транспортировке (доставке) природного газа или электроэнергии на территории Евросоюза с целью пресечения монопольных практик на энергетическом рынке. Если в России Газпром воспринимается как естественная монополия, то в Европе хотели бы видеть несколько неаффилированных компаний в подписантах договоров на продажу и доставку газа. В то же время у Газпрома имеются технические возможности самостоятельно поставлять газ до крупных терминалов в странах потребителей и передавать кому-либо эту функцию означает потерю части выручки и прибыли. Также потеря контроля над магистральными газопроводами может привести к сбоям в поставках, что показал пример Украины.

Третий энергопакет был принят Евросоюзом в момент планирования строительства магистрали «Южный поток». Выполнение требований Брюсселя означало бы, что «Газпром» после строительства за свои средства должен был продать его или передать право на управление европейским независимым компаниям, так как он является поставщиком газа.

Также в этой жалобе оспариваются ограничения, связанные с особыми требованиями сертификации, которые действуют для компаний-операторов газопроводов из третьих стран, и с предоставлением доступа к пропускным способностям газовой и электросети (распределительные сети) обслуживаемыми компаниями ЕС, которые наряду оказывают в этой связи еще и транспортные услуги. Исключения по соображениям энергетической безопасности могут служить основанием для отказа в сертификации и доступе. Данный пакет дает ощутимые преимущества европейским компаниям и, по сути, закрывает европейский рынок для крупных иностранных компаний.

В мае 2015 года Россия обратилась за консультацией в ВТО по поводу антидемпинговых мер, введенных Украиной на нитрат аммония в 2013 и 2014 годах [93]. По мнению истца, Украина нарушила множество норм ВТО, в том числе в части подсчета действительной стоимости и различных процедурных обязательств. По сути, Украина позаимствовала идею энергокотировок у Евросоюза. В частности Украина отказалась принимать в обоснование цены стоимость натурального газа, используемого при производстве удобрений, в качестве издержек при определении действительной цены. Украина в перерасчете принимала цену газа не по внутри российским расценкам для промышленных предприятий, а по цене пересечения границы ФРГ («Северный поток 1»), разница в стоимости газа послужила причиной определения демпинговой маржи и основанием взимания антидемпинговой пошлины.

2 февраля 2017 года Россия подала иск против ЕС по применению антидемпинговых защитительных мер в отношении российской

холоднокатаной листовой стали. По данному иску проводятся консультации с ЕС без назначения и созыва панели арбитров [97].

Последний по времени иск был подан к Украине 1 июня 2017 года в связи с введением ряда ограничений, запретов и технических барьеров по доступа российских товаров и услуг на потребительские рынки Украины, а также по транзиту товаров через территорию Украины. По данному иску пока тоже проводятся консультации. Панель арбитров не назначалась и не созывалась [98].

Теперь обратимся к искам, поданным в отношении России. 21 мая 2014 года ЕС запросил консультации (иск DS479) по введению антидемпинговых пошлин на легковые автомобили из Германии, Италии и Турции [91]. Расследование, осуществленное по запросу компаний «ГАЗ» и «Соллерс» показало, что с точки зрения Евразийского таможенного союза цены на легковые автомобили, ввозимые из указанных выше стран была занижена и производители на территории Союза получили значительный материальный ущерб из-за демпинга. В качестве обоснования были представлены следующие данные: 1) в 2008-2011 гг. импорт легковых автомобилей на территорию Таможенного Союза снизился на 29,1%; 2) объем импорта из трех стран (ФРГ, Турция и Италия) вырос за тот же период на 23,2%; 3) средняя цена 1 автомобиля к 2011 г. уменьшилась на 9,5%; 4) объем продаж этих автомобилей вырос к 2011 году в 3,7 раза, в то время как по отечественным упал на 20,1%; 5) прибыль автопроизводителей стран ЕАЭС к 2011 г. не только снизилась, но отрасль в целом зафиксировала убыток. Под подозрением в демпинге была также и Польша, но по итогам расследования подозрения с нее были сняты, а республика исключена из списков стран, облагаемых антидемпинговыми пошлинами. На автомобили из ФРГ, Италии и Турции были введены пошлины в размере 29,6%, 23% и 11% соответственно.

По мнению истца (Евросоюза) антидемпинговая пошлина затрудняет доступ на рынок, нарушая тем самым механизмы свободной конкуренции. К

данному иску присоединились и другие крупные экспортеры легковых автомобилей: Япония, США, Китай, Южная Корея, Индия, Бразилия и Турция. В эту группу вошла и Украина, несмотря на то, что она сама проводила аналогичное расследование в отношении импорта легковых автомобилей из Европы и Турции. По данному иску была не только утверждена третейская группа (20 октября 2014 года), но и сформирована в достаточно краткий срок (18 декабря 2014 года). Задачей Третейской группы было изучение размера компенсации пострадавшим от якобы незаконных пошлин, введенных на территории стран Таможенного Союза.

19 марта 2015 года Российская Федерация сообщила о желании продолжить досудебное урегулирование и предложила Евросоюзу отозвать взаимные претензии. По сути это уступка и признание своей частичной неправоты, которое было вызвано не только экономической, но и политической ситуацией. К середине 2015 г. отдельные страны Евросоюза стали роптать против санкционной войны с Россией, а Германия и Италия в данном вопросе считались и продолжают на сегодняшний день считаться союзниками России. Также эти страны являются важнейшими торговыми партнерами РФ, что будет отдельно показано ниже в данной главе. Стремление пойти на уступки объясняется не только политической волей, но и экономической ситуацией – несмотря на санкции, от которых страдают и европейская, и российская страна, ЕС остается важным торговым партнером России. 11 июня 2015 года стало известно, что независимая группа, из-за загруженности специалистов, сможет представить отчет странам не ранее, чем в конце 2016 года. В 2016 году ограничения по турецким автомобилям были сняты РФ и иске ЕС остались только Германия и Италия. С 1 по 11 декабря 2015 года состав коллегии арбитров был переизбран. 27 января 2017 года коллегия арбитров вынесла решение не в пользу России. На это решение была подана апелляция со стороны России (20 февраля) и ЕС (27 февраля). С учетом новых доводов сторон и обстоятельств коллегия арбитров вынесла решение 22 марта 2018 года

и снова не в пользу России – ее апелляция была отклонена. Решение является окончательным и теперь необходимо привести пошлины на коммерчески легковые автомобили из Германии и Италии в соответствие с нормами ВТО.

Вторым по чувствительности для России стал иск ЕС по мясу свинины (DS475). Россия ввела ограничения на поставку живых свиней, свинины и продуктов из свинины в связи с распространением случаев африканской чумы свиней на территории ЕС и невозможностью точно определить настоящее место производства свинины. ЕС запросил консультации по данному факту 8 апреля 2014 года, а уже 27 июня потребовал создания коллегии арбитров. Она была создана к концу 2014 года в окончательном составе (во второй половине часть арбитров вышли в отставку и потребовалась их замена). 19 августа 2016 года арбитры вынесли решение не в пользу России. 23 сентября 2016 года Россия обжаловала данное решение подачей апелляции. 23 февраля 2017 года апелляция России была отклонена. Россия должна была согласовать с ЕС «разумный период времени» для снятия ограничения на мясо и продукты из свинины. По консультациям с ЕС этот разумный период времени должен был истечь 6 декабря 2017 года. 8 декабря 2017 года РФ проинформировала ЕС и ВТО о выполнении решения арбитража ВТО. 19 декабря 2017 года ЕС заявил, что РФ в действительности не выполнила свои обязательства и потребовала от России компенсации в размере 1,4 млрд. евро. Россия выразила несогласие с данным заявлением и требованиями ЕС. 3 января 2018 года дело было снова передано на арбитраж ВТО. Решение арбитражной комиссии должно было быть принято до 6 марта, однако, данный срок был увеличен из-за сложности сопутствующих обстоятельств. Ситуация с требованием компенсации вызвало серьезное недовольство России на фоне того, что это уже второе решение не в ее пользу, а иски самой России остаются без движения. В этой связи отдельные политики высказывают возможность выхода России из ВТО.

19 апреля 2018 года в связи с введением США антидемпинговых пошлин и квот на сталь и алюминий Россия запросила консультации в ВТО. США от

проведения консультаций отклонились и Россия заявила о подготовке подачи иска. Евросоюз, также пострадавший от действий США, предпочел провести переговоры на высшем уровне (визиты Президента Франции и канцлера ФРГ в США), однако эти переговоры не увенчались успехом.

Россия учится защищать свои национальные интересы во Всемирной торговой организации. Приоритет все чаще отдается нетарифным мерам регулирования, что полностью соответствует мировому тренду. В следующем разделе мы рассмотрим, как виды нетарифных мер наиболее популярны в различных регионах мира, а также какие из нетарифных мер наиболее часто применяют против российских товаров.

2.2 Особенности применения нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности за рубежом

Для последнего десятилетия характерна повышенная нестабильность и хаотичность развития в мировой экономике. В международной торговле это сводится к продолжению либерализации рынков и снижению тарифных ставок, и в то же время происходит увеличение числа преференциальных торговых соглашений и случаев применения мер протекционизма.

Создание ВТО было основано на успешности Уругвайского раунда многосторонних переговоров, что дало эффект в виде снижения тарифов развитых стран на промышленные товары с 6,3% до 3,8% (или почти на 40%). Снижение таможенных пошлин на отдельные промышленные товары развитыми странами до нулевой отметки привел к росту их продаж с 22 до 44%. Также снизилось количество ставок превышающих значение в 15% в развитых странах с 7 до 5%, а в развивающихся с 9 до также 5%. В то же время увеличилось количество так называемых «связанных» тарифных линий с 78% до 99% в развитых странах и с 21% до 73% в развивающихся. Подверглась пересмотру система импортных ограничений и квот на продукцию сельского

хозяйства – квоты и ограничения были сняты более чем на 30% оборота и заменены тарифными ограничениями [100]. Именно Уругвайский раунд сформировал современную многостороннюю торговую систему.

Действенность системы ВТО привлекло новых участников из стран Восточной Европы и бывшего СССР, а также развивающихся стран. Состав участников ВТО после 1995 г. вырос со 112 членов до 164 с 29 июля 2016 года и по настоящий момент [101].

За это время экономики развивающихся стран окрепли и начали конкурировать между собой на рынке продукции с низкой добавленной стоимостью, развитые страны все чаще стали применять системы квотирования, скрытой помощи и протекционизма в отношении собственных фермеров, навязывать невыгодные лицензионные соглашения по промышленной продукции и интеллектуальной собственности. Таким образом, изменение мировой торговли привело к необходимости новых соглашений получивших название «Доха раунд», поскольку были начаты в 2001 году в столице Катара Доха. Как предполагалось, развивающиеся страны должны были снизить таможенные барьеры в сельскохозяйственном секторе экономики, а развитые страны в ответ обязались уменьшить объемы субсидирования национального сельского хозяйства. Взаимные уступки должны были предоставить равные конкурентные возможности для всех стран-членов ВТО. Переговоры продвигаются крайне медленно и трудно. За последние несколько лет никакой информации о развитии событий не поступало.

Снижение уровня тарифов является символом либерализации мировой торговли. Общая динамика сводится к их снижению, но в моменты глобального кризиса они меняются непредсказуемо (1997-1998 гг.) или же их снижение подвергается ревизии для защиты национальных интересов (2008г.). Наибольшие колебания тарифов приходятся на азиатский регион, куда с конца 90-х годов развитые страны стали активно переносить свои производства в

погоне за дешевой рабочей силой. С середины 2000-х гг. по региону колебание тарифных ставок также стало сглаживаться и постепенно снижаться.

Многие страны предпочитают защищать свои торговые интересы заключением преференциальных соглашений. Однако, при увеличении количества этих соглашений доля мировой торговли, которую они охватывают выросла незначительно с 40 до 47% [107]. Основная причина подобной динамики в том, что большинство соглашений подписали страны с низкой долей в мировой торговле. Страны – лидеры мировой торговли, увидев выгоды преференциальных соглашений, только начали переговоры между собой: США-ЕС в рамках Трансатлантического партнерства, США-Япония и другие страны АТР в рамках Транстихоокеанского партнерства, АСЕАН+6 в рамках Всеобъемлющего регионального экономического партнерства; или же только обговаривают возможность переговоров ЕС-Китай.

В условиях когда уровень тарифов неуклонно сокращается и заметно приближается к нулевому порогу, существенно возрастает роль нетарифных методов в регулировании мировой торговли.

Сравнительный анализ эффективности тарифных и нетарифных методов регулирования осуществляется с помощью Индекса ограничения доступа на рынки (Market Access Overall Trade Restrictiveness Index – MA-OTRI). Он показывает общий уровень ограничений для страны-экспортера состоящий из тарифных и нетарифных мер. Основным недостатком индекса состоит в том, что данные по нетарифным мерам (и их эквивалентам) обновляются крайне редко. В целом, практика использования данного индекса показывает, что нетарифные меры гораздо эффективнее в плане протекционизма, чем тарифы. Так, если при уровне тарифных ограничений, с которыми может столкнуться страна-экспортер сельскохозяйственных товаров, составляет около 5% даже с учетом схем преференций развитых стран, то применение нетарифных ограничений поднимает уровень сопротивления уже до 27% [104].

С 2008 года мониторингом протекционистских мер занимается целый ряд международных организаций – ВТО, ОЭСР (Организация экономического развития и сотрудничества), Европейская комиссия, Международный торговый центр (ИТС), ЮНКТАД (ООН). Выявлением барьеров в отношении российских товаров занимается Минэкономразвития РФ.

По данным ЮНКТАД в настоящее время в мире действует около пятидесяти тысяч нетарифных мер защиты (таблица 1).

Из таблицы 1 следует, что наибольшее число нетарифных мер зафиксировано в странах Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна (по методологии ЮНКТАД включен в регион Латинской Америки). Очень активно данный инструмент применяют США и Канада – на две страны приходится около 13% от общего числа нетарифных мер и страны Океании (Австралия, Новая Зеландия и Папуа Новая Гвинея) – на три страны почти 11% от общего числа нетарифных мер, используемых в мире. Что касается группировки нетарифных мер, то страны Африки, Азии и Ближнего Востока значительно реже применяют технические меры (71,0%, 78,0% и 77,1% при среднем мировом уровне 84,5%) и гораздо чаще меры в отношении экспорта (21,2%, 15,0% и 13,3% при среднем мировом уровне 9,7%). По Северной Америке (США и Канада) наблюдается обратная ситуация – гораздо чаще применяются технические меры (93,2%) и гораздо реже нетехнические (2,1%) и меры в отношении экспорта (4,6%). Практика остальных 3 регионов примерно соответствует среднемировой.

Таблица 1

Меры нетарифной защиты в разрезе их видов

Виды нетарифных мер	Африка	Азия	Ближний Восток	Европа	Северная Америка	Латинская Америка	Океания	Весь мир
<i>Технические меры</i>	2524	9681	2472	1617	6108	15059	4760	42221
Санитарные и фитосанитарные меры	1161	3549	1241	443	2956	10511	2011	21872
Технические барьеры	1261	5903	1076	952	3066	4385	2715	19358
Предотгрузочная инспекция	102	229	155	222	86	163	34	991
<i>Нетехнические меры</i>	278	880	309	136	140	1021	112	2876
Обусловленные меры торговой защиты	6	80	0	2	1	381	2	472
Квоты, запреты и меры количественного контроля	70	331	151	91	78	389	19	1129
Меры контроля над ценами	153	401	125	35	57	201	87	1059
Прочие меры	49	68	33	8	4	50	4	216
<i>Меры в отношении экспорта</i>	752	1857	427	179	304	734	595	4848
Всего	3554	12418	3208	1932	6552	16814	5467	49945

Составлено по материалам: [108]

Что касается нетарифных мер в отношении российских товаров, то наблюдение за ними проводит Министерство экономического развития РФ. На основе наблюдения оно регулярно (на начало каждого месяца) публикует реестры на своем сайте. С каждым годом количество таких мер возрастает и в

этом году их число составило 148 (Таблица 2). Возрастает также и количество стран, использующих меры протекционизма в отношении российских товаров.

Таблица 2

Ограничения доступа российских товаров на зарубежные рынки в 2014-2017 гг.

Показатели	01.02.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.03.2018
Количество стран, применяющих защитные меры	19*	26*	26*	27**	29**
Всего мер, в т.ч.	79	97	110	130	148
- антидемпинговая пошлина;	41	40	40	41	46
- специальная защитная пошлина;	5	8	15	17	13
- компенсационная пошлина;	0	0	1	1	1
- административные меры (включая доп. сборы и ограничения по номенклатуре);	18	19	21	28	28
- технические барьеры;	8	9	9	10	14
- тарифные квоты;	2	2	3	3	3
- квотные ограничения;	0	3	1	1	0
- акциз на дискриминационной основе;	3	5	4	5	5
- запрет на импорт;	2	4	3	4	8
- санитарные и фитосанитарные меры;	0	3	7	15	23
- угроза введения меры.	0	4	6	5	7
Всего расследований, в т.ч.:	9	22	18	20	12
- антидемпинговых;	5	5	8	10	8
- специальных защитных;	4	16	9	10	4
- компенсационных.	0	1	1	0	0
Пересмотры расследований	11	7	14	5	8

* а также ЕС.

** а также ЕС и Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (Бахрейн, Катар, Кувейт, Оман, Саудовская Аравия, ОАЭ).

Составлено по материалам: [106]

Из данных таблицы 2 следует, что за 4 года количество применяемых нетарифных мер в отношении российских товаров выросло почти на 87% (с 79 до 148). Во многом это связано с ростом числа специальных защитных пошлин (+8 случаев); административных мер (+10), но прежде всего за счет массового использования санитарных и фитосанитарных мер (+23). Последние, как правило, позволяют обходить нормы ВТО без последующих судебных тяжб. Санитарные и фитосанитарные меры также применяет и Российская Федерация в отношении продовольственной и сельскохозяйственной продукции как по естественным причинам (вспышки эпидемий на территориях производителя импорта), так и по политическим. Именно этими нормами руководствовалось Правительство РФ, закрывая в определенные периоды времени национальный рынок от продукции Грузии (вина, мандарины, минеральная вода), Молдавии (вина и фрукты), Белоруссии (молочные и мясные продукты, консервы, рыба и другие «контрсанкционные» продукты), стран Прибалтики, ЕС и прочих случаях.

После вступления России в ВТО Министерство экономического развития инициировало расследования по подозрению в незаконности применения отдельными странами защитных мер (наибольшее число в 2015 году), но потом со временем число расследований снизилось (с 22 до 12). Периодически проводятся повторные расследования, но их число также в целом снижается к 2018 году.

Начатая США, усилиями Президента Трампа, торговая война против всего мира и ужесточение политики санкций против России породит новый рост как числа применения нетарифных мер, так и судебных разбирательств в рамках ВТО. Наибольший пик придется на конец 2018-начало 2019 годов.

В следующем разделе мы рассмотрим последствия применения нетарифных мер на результаты внешнеторговой деятельности России.

2.3. Оценка влияния нетарифных мер на внешнеторговую деятельность РФ

Количественная оценка воздействия защитных нетарифных мер на международную торговлю – это сложная задача. Она осуществляется различными методами. Один из распространенных методов – это оценка так называемой частоты применения или степени использования нетарифных мер в отношении конкретных позиций номенклатуры таможенного тарифа (Frequency Index). Этот показатель говорит об общем уровне использования нетарифных мер в конкретной стране. Такая оценка обычно производится путем сопоставления числа национальных товарных позиций, в отношении которых используются нетарифные меры с общим числом товарных позиций национального таможенного тарифа. Этот метод дает определенное представление о степени применения нетарифных мер как в различных странах, так и в одной стране. Однако он не позволяет судить о реальном уровне протекционистской защиты национального рынка с помощью нетарифных мер.

Еще один показатель говорит о доле импортных товаров, в отношении которых применяются нетарифные меры в общей стоимости импорта страны (Trade coverage ratio). Оба этих показателя дают представление об уровне использования нетарифных мер в отдельных странах или в группе стран. Они позволяют судить о динамике распространения нетарифных мер в торговой политике страны. Однако они не дают представления об уровне защиты национального рынка, который возникает вследствие применения нетарифных мер.

Об уровне или степени защиты национального рынка можно судить, сопоставляя размер внутренних цен на конкретные товары с ценами мирового рынка. В этом случае степень превышения внутренних национальных цен над мировыми ценами позволяет получить представление об уровне или степени

защиты национального рынка с помощью средств тарифной и нетарифной защиты. Если из полученного показателя вычесть величину таможенной пошлины, то оставшийся показатель будет говорить о степени защиты внутреннего рынка, которую обеспечивает нетарифная мера. Обычно для того чтобы получить представление о том, каков протекционистский эффект той или иной нетарифной меры, используют так называемый тарифный эквивалент. Тарифный эквивалент – это рассчитанная ставка таможенной пошлины, равноценная по своему запретительному действию нетарифной мере. Этот показатель позволяет более точно определить протекционистский уровень нетарифных мер, сопоставлять этот уровень в различных странах или по различным группам товаров.

Для измерения нетарифных методов обычно используют несколько индексов. Среди наиболее известных [126]:

1) Индекс частотности (frequency index). Он показывает то, какая часть товарных позиций покрыта нетарифными мерами:

$$F = \sum \left(\frac{\sum_{i=1}^t D_i * N_i}{N_t} \right) * 100 , \quad (2.1)$$

где N_i – группа i в товарной номенклатуре;

D_i – дамми-переменная, которая равна 1, если к товарной группе i применяется какая-либо нетарифная мера или 0 – если нет;

N_t – общее количество товарных групп в номенклатуре.

Плюсом данного показателя является возможность оценки с помощью него уровня ограничений. Однако он не позволяет измерить относительную важность применяемых мер и их влияние на экономику;

2) Индекс покрытия торговли (trade coverage ratio). Данный показатель характеризует стоимостную долю экспорта и импорта, на которую распространяются нетарифные ограничения:

$$TCR = \left(1 - \left(1 - \frac{T_i}{M_i} \right) \left(1 - \frac{T_e}{M_e} \right) \right) * 100 , \quad (2.2)$$

где T_i – стоимость импорта товаров, подвергнутых регулированию нетарифными мерами;

M_i – общая стоимость импорта;

T_e – стоимость экспорта товаров, подвергнутых регулированию нетарифными мерами;

M_e – общая стоимость экспорта;

Его минусом является то, что он обычно недооценивает влияние интенсивных нетарифных барьеров;

3) Индекс воздействия на цены (*price gap/impact index*). Данный показатель показывает, как введенные нетарифные меры воздействуют на экономику. Он характеризует соотношение мировой и внутренней цены на товары:

$$TE_{NTM} = (p_d / p_w) - (1 + \tau + c), \quad (2.3)$$

где TE_{NTM} – тарифный эквивалент нетарифной меры;

p_d – внутренняя цена на товар за исключением оптовой и розничной маржи;

p_w – мировая цена на товар за исключением оптовой и розничной маржи;

τ – ставка импортной пошлины (в адвалорном эквиваленте);

c – международная транспортная маржа (то есть отношение цены с учетом стоимости транспортных расходов и страхования груза до момента доставки покупателю к цене с учетом стоимости транспортных расходов и страхования груза до момента погрузки товара).

Минусом данного индекса является то, что не учитывает тот факт, что на рыночную стоимость влияет не только введение нетарифных мер, но и множество других факторов.

Практическое применение указанных выше индексов осложняется большой номенклатурой экспортных и импортных товаров и потому ограничивается специальными статистическими и управляющими ведомствами.

Перечисленные выше методы могут быть использованы для начальных, предварительных оценок степени влияния нетарифных мер регулирования на объемы импорта товаров.

В работе мы оценим общее влияние нетарифных мер, применяемых как в отношении России, так и самой Российской Федерацией в отношении остального мира.

В послании Федеральному Собранию РФ 2018 года Президент РФ обозначил одним из источников роста – развитие несырьевого экспорта [10]. Призвал снять все административные барьеры и создать режим наибольшего благоприятствования для тех компаний, которые выходят на внешние рынки. Президентом России была поставлена амбициозная задача на следующие шесть лет по удвоению объема несырьевого, неэнергетического экспорта до 250 миллиардов долларов, в том числе довести поставки продукции машиностроения до 50 миллиардов; до 100 миллиардов долларов нарастить ежегодный экспорт услуг, включая образование, медицину, туризм, транспорт. На ближайшие четыре года поставлена задача по превышению объема продовольственного экспорта над импортом, в том числе за счет увеличения экспорта мясной продукции, товаров высокого передела.

Завершившийся 2017 год стал четвертым годом санкций, введенных против экономики России и контрсанкций, введенных Правительством РФ. Соответственно, сформировалась своеобразная пятилетка, включающая в себя как отправную точку отсчета «мирный» 2013 год и последующие четыре года внешнеторговой «войны». Этот временной отрезок также включает значительное изменение валютного курса рубля к доллару США, в котором традиционно измеряются результаты внешнеэкономической деятельности. Политизация внешней торговли вызвана ее прямым участием (чистый экспорт товаров и услуг) в формировании ВВП страны и благосостояния ее граждан (таблица 3).

Таблица 3

Элементы использования валового внутреннего продукта

(в текущих ценах, млрд. руб.)

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
ВВП	73133,9	79199,7	83387,2	85917,8	92081,9
Чистый экспорт товаров и услуг	3943,8	5074,4	6700,6	4456,1	5023,6
Доля чистого экспорта в ВВП, %	5,39	6,41	8,04	5,19	5,46

Источник: [110].

Из данных таблицы 3 следует, что вклад внешней торговли РФ в ВВП за период 2013-2017 годы имел нелинейный характер. В первые санкционные годы доля чистого экспорта в ВВП была выше среднего уровня. Затем, в последние два года, доля вернулась на уровень 2013 года.

По сравнению с другими элементами валового внутреннего продукта чистый экспорт товаров и услуг напрямую сказывается на показателе ВВП. Повышение чистого экспорта способно в короткие сроки увеличить уровень ВВП, но в тоже время чистый экспорт в большей степени подвержен влиянию внешних факторов. Так увеличение доли чистого экспорта в 2014 и 2015 годах во многом связано с резким ростом курса рубля по отношению к доллару США. В долларовом исчислении наблюдалось ежегодное снижение чистого экспорта товаров и услуг с первым ростом данного показателя только в 2017 году.

Итоги внешней торговли РФ к началу 2018 года рассмотрим в трех блоках. В первом показаны итоги торговли со странами СНГ и ЕАЭС (рис.2); во втором со странами в торговом обороте с которыми преобладает импорт; в третьем – итоги торговли с непосредственными европейскими соседями в отношениях с которыми произошли или могут произойти торговые войны.

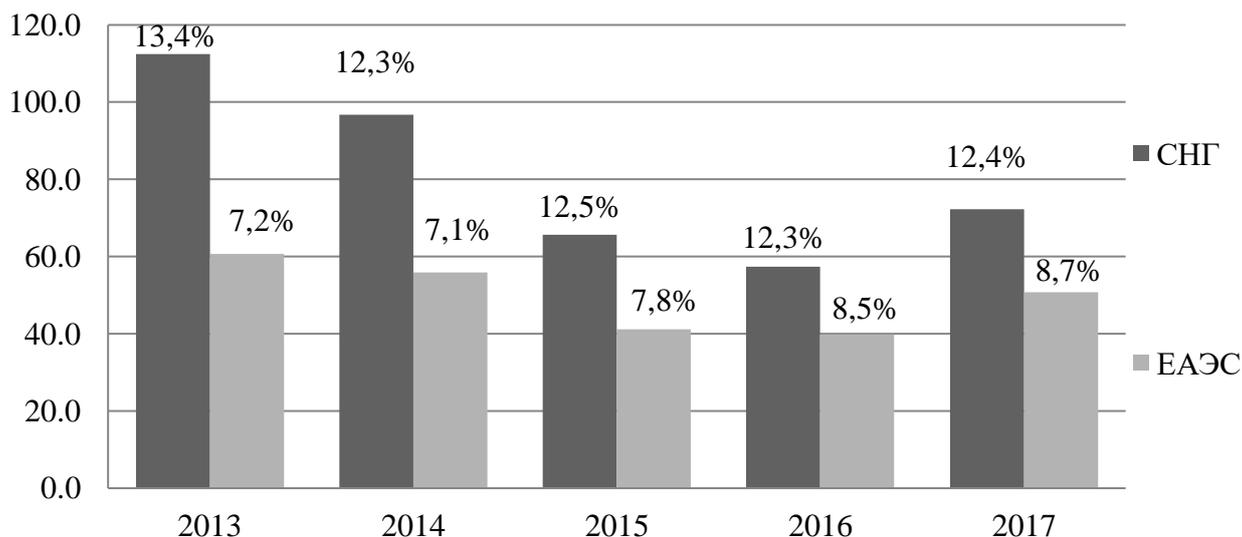


Рис. 2 Оборот внешней торговли РФ со странами СНГ и ЕАЭС, млрд. долл. США. Доля этих стран в общем обороте внешней торговли со всем миром, %.

Составлено по материалам: [109].

В последние годы в политико-экономическом дискурсе заметно снизилось упоминание СНГ в пользу ЕАЭС. Действительно, с учетом напряженных отношений с Украиной, Грузией и некоторыми среднеазиатскими государствами доля стран СНГ в торговом обороте РФ снижается с 13,4% до 12,5% в 2015 году и остается на таком уровне к 2017 году притом, что сам внешнеторговый оборот России со всем миром в последние три года вырос. Также из данных рисунка 2 следует, что в это же время доля торговли со странами ЕАЭС заметно растет с 7,2% в 2013 году до 8,7% к 2017 году, однако еще остается примерно в полтора раза меньше (8,7% против 12,4%).

В досанкционный период основной импорт России приходился на три страны – КНР, ФРГ и США (рис. 3). В целом по европейским странам наблюдается серьезное снижение как объемов торговли, так и доли импорта. Почти двукратное снижение оборота торговли с Италией, Нидерландами, Польшей, Францией.

Из данных рисунка 3 следует, что Германия остается важнейшим торговым партнером, доля торговли с которой стабильна (за пять лет доля в обороте на уровне 8,6-8,9%). Торговые отношения с республикой носят сбалансированный характер – доля импорта и экспорта примерно равны. Однако программа импортозамещения и переноса части производства в Россию привело к переходу торговых отношений на преобладание экспорта (55,4% в 2015г. и 51,5% в 2017г). Особняком находится внешняя торговля с США – в условиях войны санкций доля США как торгового партнера России выросла с 10 места в 2013 г. до 6 места в 2017 г. Примечательно, что США входит в малочисленную группу стран, с которыми у России к 2018 г. наблюдается отрицательное значение Чистого экспорта товаров и услуг. В этой связи выглядят справедливыми упреки стран Евросоюза в адрес США о различной чувствительности их национальных экономик к санкциям и контрсанкциям в отношениях с Россией. Сохранение высокой доли импорта в торговле с США тем удивительно, что с 2000г. доля США в мировой торговле снизилась с 12,1% до 9,0% к 2015 году [33].

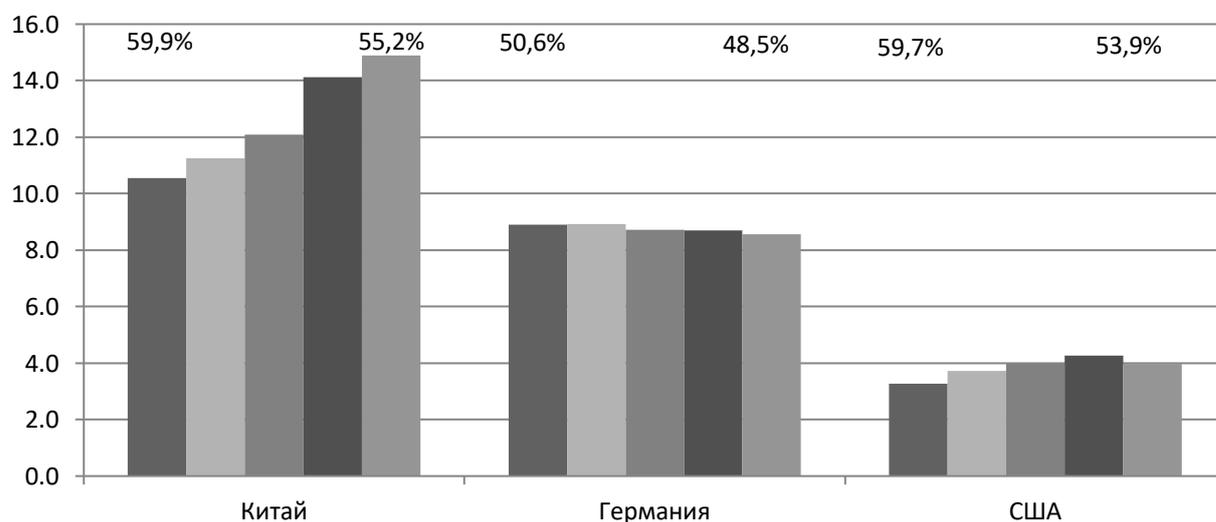


Рис. 3 Оборот внешней торговли РФ с преобладанием импорта в процентах от оборота со всем миром за 2013-2017 годы. Доля импорта во внешней торговле с выбранными странами за 2013-2017 годы, %.

Составлено по материалам: [109].

В условиях санкций во внешней торговле ускорился разворот на азиатский регион. Растет торговля со странами Юго-Восточной Азии и Индией. КНР продолжает наращивать свое лидерство (с 10,5% в 2013г. до 14,9% в 2017г.). Примечательно, что к 2018 году КНР и Россия практически восстановили объем внешней торговли (88,8 млрд. долл. США в 2013 г. и 87,0 млрд. долл. США в 2017 г.). Также как и по другим направлениям, доля импорта в торговых отношениях снизилась с 59,9% до 55,2% в 2017 г.

В отношениях с европейскими соседями за поверхностью торговых войн также наблюдается наращивание доли российского экспорта в торговых отношениях (рис. 4).

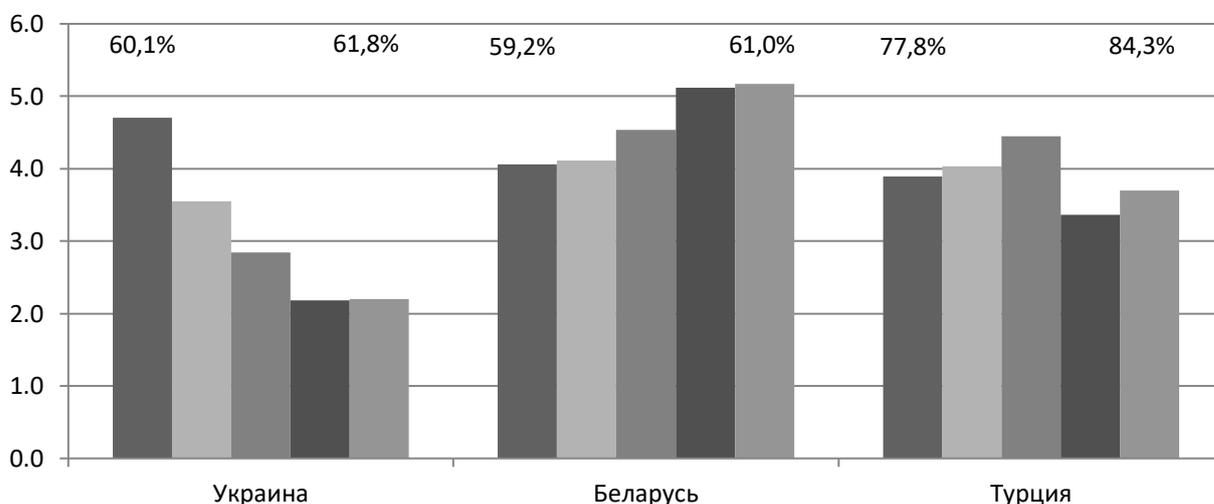


Рис. 4 Оборот внешней торговли РФ с соседними европейскими странами в процентах от оборота со всем миром за 2013-2017 годы. Доля экспорта во внешней торговле с выбранными странами за 2013-2017 годы, %.

Составлено по материалам: [109].

Из данных рисунка 4 следует, что в разрезе 10 крупнейших стран, Республика Беларусь, как и КНР, демонстрирует устойчивый рост доли в

торговом обороте. Как и Китай, Республика Беларусь по итогам 2017 г. почти вышла по объему оборота на уровень 2013 г. В целом динамика оборота с соседями плотно коррелирует с политическими предпочтениями России. Конфронтация с Украиной резко снизила объемы торговли, что вывело ее из числа ТОП10 торговых партнеров России. Динамика торговли с Турцией также претерпела показательные колебания из-за ухудшения политических отношений в 2015-16 годах и их потеплении в 2017 году.

В Послании Федеральному Собранию РФ Президента РФ акцент делался не на географию внешней торговли, а на ее товарную и отраслевую структуру. За рассматриваемый период здесь тоже произошли значимые изменения (таблица 4).

Таблица 4

Товарная структура внешней торговли РФ

(в процентах)

Код ТНВЭД	Наименование товарной отрасли	2013		2017	
		экспорт	импорт	экспорт	импорт
01-24	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	3,08	13,55	5,80	12,70
25-26	Минеральные продукты	0,96	1,02	1,15	1,04
27	Топливо-энергетические товары	70,63	1,14	59,22	0,91
28-40	Продукция химической промышленности, каучук	5,84	15,77	6,70	17,74
41-43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,12	0,50	0,08	0,50
44-49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,08	2,09	3,31	1,58
50-67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,17	5,88	0,31	5,97
71	Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	2,73	0,28	3,09	0,25
72-83	Металлы и изделия из них	7,76	6,93	10,43	6,89

84-90	Машины, оборудование и транспортные средства	5,38	48,57	7,86	48,59
68-70, 91-97	Другие товары	1,25	4,27	2,05	3,83
	ВСЕГО:	100,00	100,00	100,00	100,00

Составлено по материалам: [109].

Из данных таблицы 4 следует, что за пятилетний период удалось почти удвоить долю продовольственных товаров в экспорте по всем странам. В 2016 г. эта доля достигла исторического максимума для постсоветской России на отметке 5,97%. В 2017 г. она снизилась до уровня 5,80%, при этом стоимость экспорта продовольствия существенно выросла. Наряду с продовольственными товарами выросла доля продукции химической промышленности (причем как по экспорту, так и по импорту); древесина и целлюлозно-бумажные изделия; металлы и изделия из них; машины, оборудование и транспортные средства. По последним двум группам товарных отраслей рост доли в экспорте сопровождался снижением доли импорта, что явилось следствием реализации программы импортозамещения. Рост доли указанных товарных отраслей в экспорте страны потеснил долю топливно-энергетических товаров с 70,6% в 2013 г. до 59,2% в 2017 г. Данная тенденция также носит положительный характер для экономики России, снижая ее зависимость от мировых цен на углеводородное сырье.

Несмотря на положительные изменения в товарной структуре российской внешней торговли за последние пять лет, эти изменения медленные и не носят характер прорыва. Амбициозность цифр, озвученных Президентом РФ в Послании Федеральному Собранию РФ можно оценить через сопоставление темпов произошедших изменений и темпов плана (таблица 5). Сделанный расчет носит приблизительный характер, поскольку данные ФТС РФ и Банка России в открытом доступе за 2017 год не содержат еще подробной

информации в разрезе товарных групп внутри отраслей и данных 4 квартала 2017 года.

Две из четырех, поставленных Президентом РФ, целей выглядят достаточно легко достижимыми при условии сохранения динамики внешней торговли в 2017-16 гг. Однако, необходимо учитывать, что квартальный прирост экспорта за последние два года стал замедляться, а впечатляющие показатели роста в 2016 году были основаны на так называемом эффекте

Таблица 5

Цели прорыва во внешней торговле России с остальным миром и сроки их достижения на основе Послания Президента РФ Федеральному Собранию РФ в 2018 году

Показатель	2016	2017	Прирост	Целевое значение	Срок достижения, лет	
					по тренду 17/16	по Посланию Президента РФ
Доля экспорта во внешней торговле продовольственными товарами, %	40,6	41,8	1,20	50	6,8	4
Экспорт продукции машиностроения, млрд. долларов США	24,3	28,1	3,80	50	5,8	6
Экспорт услуг, млрд. долларов США	50,6	56,6*	6,00	100	7,2	6
Несырьевой неэнергетический экспорт, млрд. долларов США	109,1	133,7	24,56	250	4,7	6

* Приблизительная оценка, полученная автором экстраполяцией данных Платежного баланса РФ за 3 кв. 2017 года.

Составлено по материалам: [109; 111].

низкой базы 2015 года, когда по всем элементам внешней торговли были получены минимальные показатели экспорта и импорта. В тоже время, показатель уровня экспорта услуг может быть достигнут гораздо раньше 6 летнего периода, обозначенного Президентом РФ, благодаря проведению летом 2018 года Чемпионата мира по футболу в России; развитию Северного морского пути и повышения эффективности модернизированной БАМ в рамках концепции Новый шелковый путь.

Для осуществления экспортного рывка нужны, прежде всего, качественные изменения в базисе – российская промышленно-технологическая революция, создание передовой нематериальной и физической инфраструктуры в целях эффективного встраивания в региональную и глобальную экономику. Необходимо последовательное проведение институционально-регуляторных реформ для повышения конкурентоспособности и привлекательности России как делового партнера [77].

Подводя итоги второй главы отметим:

1. Вступление России в ВТО в 2012 году повлекло за собой не только возможности требовать открытия рынков и границ для российских товаров, но и необходимость соблюдать установленные ВТО правила.
2. Необходимость выполнения правил ВТО неминуемо влечет за собой подозрения в их нарушении со стороны РФ и ее предприятий-экспортеров. Обычная практика арбитражных разбирательств в рамках ВТО предполагает, что любое подозрение необходимо расследовать и собрав доказательную базу можно подавать иски к стране нарушителю. Другие заинтересованные страны могут выступить наблюдателями в судебной тяжбе.

3. В отношении РФ подано 8 исков со стороны ЕС, Японии и Украины. В свою очередь РФ подала 6 исков против ЕС и Украины. По действиям США в 2018 году, связанных с ограничениями импорта стального проката и изделий из алюминия проводятся консультации России и ВТО. Возможно, в ближайшее время последует 7 иск со стороны России к США по этому поводу.
4. В тяжбах между Россией и ЕС пока преимущество у ЕС. ВТО в двух случаях принял сторону ЕС и в одном из них назначил выплату солидной (1,4 млрд. евро) компенсации в пользу ЕС. По российским искам дела только рассматриваются без вынесения даже первичного решения, не говоря уже о последующих апелляциях. Данная практика вызывает серьезную обеспокоенность в руководстве страны и разговоры о возможном выходе России из ВТО из уст политиков федерального уровня.
5. Создание ВТО предполагало неуклонное снижение уровня тарифов и снятие большого числа ограничений в международной торговле. Однако, успехи Уругвайского раунда(90-х гг.) не были подкреплены последующим Доха раундом (нулевые и десятые годы). В условиях большой экономической и финансовой неопределенности страны не хотят уступать в своих национальных интересах в пользу эфемерного всеобщего благоденствия.
6. На передний план защиты национальных торговых интересов выходят конвенциональные преференциальные соглашения (Транстихоокеанское, Трансатлантическое, Всеобъемлющее региональное экономическое партнерства) и союзы (Евразийский). Также для усиления политического влияния стали активно применяться санкции в обход норм ВТО и санитарные и фитосанитарные нетарифные меры.

7. Наиболее развитые страны предпочитают использовать технические меры (США), в то время как менее развитые страны – нетехнические меры и меры воздействия на экспорт (страны Африки, Азии и Ближнего Востока).
8. В отношении российских товаров в последние годы наблюдается значительный рост случаев применения защитных нетарифных мер и, прежде всего, санитарно и фитосанитарных, административных мер и специальных защитных пошлин. Сама Российская Федерация для защиты национальных интересов также активно применяет введение квот, использует санитарные и фитосанитарные меры для ограничения ввоза товаров из ряда стран, в том числе и по политическим причинам.
9. Ухудшение глобальной экономической обстановки повлечет в ближайшие годы повышение роли нетарифных мер как действенного инструмента защиты национальных товаропроизводителей.
10. Санкционные войны России и стран Запада (прежде всего, ЕС и США) существенно снизили объемы внешней торговли России с остальным миром, но при этом роль внешней торговли в ВВП страны сохранилась.
11. Произошли существенные изменения в структуре стран-партнеров России по внешней торговле. Выросла роль Китая, Индии и стран ШОС, существенно снизилась доля таких стран как Италия, Франция, Польша, Нидерланды. Германия остается надежным торговым партнером среди западноевропейских стран.
12. Изменилась также и товарная структура внешней торговли. Ощутимо выросли доли продовольственных товаров и продукции сельского хозяйства, химической промышленности, металлургии, машиностроения. Все это явилось следствием воплощения программы

импортозамещения и эффективного использования нетарифных мер регулирования.

13.В Послании Федеральному Собранию РФ в 2018 году Президент России поставил амбициозные задачи развития внешней торговли на ближайшие годы, которые, тем не менее, являются реальными к достижению при условии использования накопленного потенциала страны и ее возможностей.

В третьей главе будут рассмотрены особенности оценки эффективности нетарифных мер и указаны перспективные направления их применения.

ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НЕТАРИФНЫХ МЕР РЕГУЛИРОВАНИЯ ВО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Корректность оценки эффективности основных нетарифных мер регулирования во внешнеторговой деятельности

В последнее время в качестве основных ограничителей товарных потоков при пересечении национальных границ выступают нетарифные барьеры (меры). Это связано с усилением роли многосторонних торговых союзов, объединений и региональных торговых соглашений, которые активно продвигают либерализацию торговли, свободную от таможенных тарифов. В подобных обстоятельствах, для защиты национальных интересов и рынков, государства вынуждены искать замену тарифным ограничениям.

Эта замена может копировать элементы тарифных ограничений в виде антидемпинговых и иных пошлин, так и схожие черты – квоты, запреты, компенсации. К подобным мерам торговые союзы относятся негативно, но с пониманием, если их установление связано с охраной жизни и здоровья граждан, защиты общественной морали и правопорядка, охраны окружающей среды, животных и растений, охраны культурных ценностей, выполнения международных обязательств и вопросами национальной безопасности.

Желание государства расширить возможности по защите своих интересов приводит к появлению новых видов нетарифных мер, которые хуже поддаются идентификации и оценки влияния на внешнюю торговлю и ее результаты. Таким образом, нетарифные меры являются сложной комплексной проблемой количественного анализа, в рамках которого требуется большой объем эмпирических данных.

Сбор информации об используемых нетарифных мерах и процесс их инвентаризации — трудная и не всегда выполнимая задача. Даже если это удастся сделать, нетарифные меры являются трудно измеряемыми величинами, что часто требует применения методов эконометрики для придания им количественного выражения.

Проблеме количественной оценки нетарифных мер обращались в основном зарубежные ученые, которые разработали ряд методик по измерению нетарифных мер и оценке их влияния [117; 119; 123; 124; 128].

К наиболее широко применяемым методам можно отнести: частоту использования (*frequency-type measures*); ценовое сравнение (*price gap*), то есть ценовые или тарифные эквиваленты нетарифных мер; эконометрические методы, анализирующие влияние на объем или цену (*price-based econometric methods, quantity-based econometric methods*); имитационные методы. Российские ученые данной проблемой не занимались. Диссертация Идрисовой В.В. (2011 г.) и исследование для ЕЭК (2015 г.) выполнены на основе указанных выше методик [38; 63].

Дополнительные сложности вызывает сравнение эффектов от одних и тех же нетарифных мер для разных стран (или групп стран). Международные базы данных достаточно консервативны и обновляются редко. Так база ЮНКТАД TRAINS (*Trade Analysis and Information System*) обновляется примерно раз в 5-6 лет (последнее обновление в 2018 г.), а из государств ТС/ЕЭП в ней представлены только Россия и Казахстан. Такие же трудности вызывает сопоставление нетарифных мер по секторальному или определенному, а не

общему экономическому эффекту. По словам D. Hummels различного рода нетарифные барьеры и структурные препятствия являются менее очевидными и, возможно, более интересными, но одновременно более сложными для непосредственного измерения. Вследствие этого исследователи полагаются преимущественно на косвенные методы, используя модели двусторонних торговых потоков и коррелируя потоки со значениями аппроксимирующих переменных, которые используются в качестве торговых барьеров [123]. Из аппроксимирующих показателей нетарифных мер наиболее часто применяются фиктивные переменные, коэффициенты охвата по частоте, адвалорные эквиваленты и рассчитываемые переменные (в том числе различного рода индексы). Выбор того или иного показателя в качестве переменной может существенно сказаться на результатах оценок влияния нетарифных мер на экономику и торговлю. Например, фиктивные переменные являются достаточно грубой аппроксимацией в отличие, например, от расчетных переменных и, в частности, индексов, однако лучше учитывают особенности торговой политики стран при сравнении их между собой.

Более сложный подход был использован Kee, Nicita, Olarreaga (2009), предложившие количественно оценивать нетарифные меры через адвалорные эквиваленты (AVEs) на основе эконометрического анализа. Это позволяет оценить эффект ограничительного влияния нетарифных мер на торговлю. Данный метод предполагает большое количество дополнительных расчетов, а его результаты очень чувствительны к точности показателя эластичности спроса на импорт.

Своеобразная количественная оценка нетарифных мер через адвалорные эквиваленты также была предложена С. Zaki в работе 2010 года [129]. Он предлагает в оценках использовать время проведения внешнеторговой операции как своеобразный комплексный показатель всех нетарифных мер, включая скрытых от наблюдения. Для определения расчетного времени экспортных и импортных операций в данной методике применялась база

данных «Ведение бизнеса». Полученные значения включались в гравитационную модель для определения влияния административных барьеров на взаимную торговлю. Далее при помощи подхода Kee, Nicita, Olarreaga (2009) определялись адвалорные эквиваленты времени, необходимого на осуществление экспортных и импортных операций.

Все указанные выше работы применялись для количественной оценки нетарифных мер в отношении торговли товарами, а не услугами. Это связано с тем, что, во-первых, сейчас нет общепринятых классификаторов и определения нетарифных мер на рынке услуг; во-вторых, для услуг в отличие от товаров очень сложно рассчитать ценовой (или тарифный) эффект от нетарифных мер, а, следовательно, и дать их количественную оценку.

Одной из немногих работ в данном направлении является исследование Walsh 2006 года, в котором опять же при помощи гравитационной модели оцениваются нетарифные меры для четырех видов услуг (государственные, транспортные, поездки и другие деловые услуги) и только для трансграничной поставки [128]. Другие три способа поставки – потребление за границей, коммерческое присутствие, перемещение физических лиц на территорию другого государства – пропущены. Еще одной особенностью исследования Walsh (2006) стало то, что нетарифные меры рассматривались для отдельных видов услуг, а не для сектора в целом. До этого, в работе Francois и др. (2003) на основе гравитационной модели рассчитывался ожидаемый уровень торговли всеми услугами, который сравнивался с фактическими данными из базы данных GTAP. Затем для них рассчитывались адвалорные эквиваленты с использованием переменной спроса на импорт с постоянной эластичностью. Данная переменная бралась от показателей ВВП и численности населения импортирующей страны, что снижало точность и затрудняло сопоставимость расчетов. Результаты работы голландских ученых широко использовались в последующих исследованиях [121].

Традиционно гравитационные модели широко применяются для оценки влияния нетарифных мер на торговлю и инвестиции, модели общего равновесия – для оценки секторальных и общеэкономических эффектов. Оба подхода являются взаимодополняющими. Однако оба подхода недостаточно хороши для оценки эффектов от создания региональных объединений для стран-участниц или кандидатов на вступление. В связи с ростом как самих региональных объединений и интереса к ним, так и накопления статистики от участия и данный методический пробел постепенно заполняется.

Hertel, Walmsley, Itakura (2001), оценивая эффекты от создания зоны свободной торговли между Японией и Сингапуром на основе модели ГТАР, рассматривали влияние снижения издержек, связанных с таможенной очисткой, как отражение нетарифных мер. Результаты расчетов показали, что реализация мер по содействию торговли может привести к росту благосостояния в размере \$9 млрд ежегодно.

Аналогичное исследование было позже проведено и для оценки экономических эффектов от сокращения времени и издержек при пересечении границы между США и Мексикой. Они также выявили положительный эффект для обеих стран [120].

Последние по времени работы по исследованию эффектов от сокращения нетарифных мер при взаимной торговле и инвестициях были выполнены в 2009 и 2011 годах [118; 116]. Обе работы выполнены по схожим методикам и имеют общих авторов, однако, имеются и отличия. В первом случае использовались опросы как предприятий США, так и ЕС (5500 респондентов из 23 секторов экономики, покрывающих более 60% всего оборота между США и ЕС), так и бизнес-ассоциаций, промышленных федераций, экспертов. Во второй – опросы только европейских предприятий (120, работающих в 7 ключевых отраслях европейского экспорта в Японию; японские респонденты по импорту ЕС не опрашивались).

Для оценки эффектов наличия нетарифных мер применялись гравитационные модели и на их основе строились модели общего равновесия, своеобразный комплексный подход. В первом случае оценивались последствия от снижения нетарифных мер вследствие их унификации в отдельных секторах экономики и вычислялись оптимальные уровни подобного снижения. Модели общего равновесия показывали последствия для благосостояния стран, заработной платы и взаимных торговых потоков.

Схожую методику применили при анализе эффектов трансатлантического торгового и инвестиционного соглашения между США и ЕС (2013 г.) и оценке эффективности интеграции в ЕАЭС и обоснования снижения отдельных барьеров и изъятий во взаимной торговле (2015 г.) [115; 63].

Мода на использование гравитационной модели определяется тем, что данные модели с точки зрения эконометрики обладают достаточно высокой точностью в объяснении взаимных торговых потоков между странами. Также они представляют собой весьма простой инструмент для оценки влияния различных факторов на динамику международной торговли. Наконец, сам набор факторов достаточно гибкий и подстраивается под задачу исследования (политические и институциональные особенности страны, сектор нетарифных мер, отрасль торговли, эффект на который оказывают воздействие нетарифные меры). Гравитационные модели могут быть оценены как на основе пространственных, так и панельных данных. В последних исследованиях приоритет отдается панельным данным, поскольку это позволяет учесть взаимосвязи между переменными во времени и индивидуальные эффекты торговых партнеров [125].

В эконометрической части исследования приоритеты сместились от метода наименьших квадратов в сторону применения моделей с постоянными и случайными эффектами. Выбор конкретной модели также обуславливается задачей исследования и свойствами анализируемых данных [122].

Глобальным недостатком гравитационных моделей является необходимость использования так называемых фиктивных переменных для аппроксимации нетарифных мер, не имеющих четкой количественной или качественной характеристики [114]. Эти переменные зачастую являются ручной корректировкой модели для придания ей большей фактологической достоверности и логической стройности.

Полностью отказаться от фиктивных переменных невозможно. Так, при разработке Доклада №29 от 2015 года, авторы указывают на недостаток данных по участникам ЕЭП и ограничивают количество стран до трех, а число пар взаимодействия до шести. Это делает используемую модель чувствительной к входящим данным, повышая погрешности результатов. Проведенные опросы представителей бизнеса и его поддержки в каждой из трех стран дали неоднородный результат. Эти обстоятельства потребовали ручной корректировки отдельных переменных. Неоднородность и узость входящих данных сузило период анализа до 1 года. Длительность действия большинства нетарифных мер в рамках ТС/ЕЭП потребовало использования адвалорных эквивалентов издержек взаимной торговли, что также несколько снизило достоверность результата из-за необходимости применения показателей эластичности импорта от тарифов. Эти данные обновляются крайне редко и потому могут частично потерять актуальность на период исследования. Одним из главных критериев применения гравитационной модели в Докладе стала непротиворечивость оценок и теоретическая адекватность полученных результатов. Отметим, что у авторов Доклада был полный доступ к информации в рамках ТС/ЕЭП [63].

В заключение вопроса подчеркнем – гравитационные модели на основе панельных данных являются передовым краем исследования влияния нетарифных мер на выгоды участников региональных соглашений и союзов, результаты взаимной торговли и инвестиций между ними. Эти модели имеют стройное теоретическое обоснование, но при этом каждое из подобных

исследований является серьезным научным испытанием из-за проблем сбора данных и настроек самой модели под поставленную задачу и особенности исследования. Этот передовой край научных исследований постоянно совершенствуется и при этом неминуемо возрастает сложность сбора достоверных данных, самого анализа и интерпретации полученных результатов. Сами подобные исследования служат важнейшим инструментом поддержки принятия решений в глобальной торговле и обоснованием необходимости совершенствования мер регулирования внешней торговли и перемещения капитала.

3.2. Основные направления совершенствования нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности

Необходимость протекционизма и либерализации во внешней торговле возникает вследствие длинных циклов Кондратьева. Начинающийся спад экономического уклада требует не только появления новых производств, но и их защиты, если страна опаздывает с модернизацией экономики, обновлением поколений основных фондов и технологий. Начинающийся подъем уже требует экспансии на внешние рынки. В этой связи всегда актуальна дискуссия об открытости национальных рынков для товаропотоков и перемещения капитала. Начавшийся век усилил возможности по миграции рабочей силы между странами, добавив остроту в дискуссию – насколько должны быть прозрачны и открыты границы стран.

До недавнего времени несомненным фаворитам являлась либерализация. Почти все создаваемые союзы ставили целью облегчить и ускорить движение товаров, услуг и капитала путем полного устранения тарифных ограничений и максимально возможного с позиции национальной безопасности снижения нетарифных мер. Мировой экономический гегемон буквально силой выбивал (в

том числе и из союзников) снятие всех барьеров на национальных рынках. Все это вписывалось в стандартную модель подъема экономики нового типа – постиндустриальной. Страны, перешедшие на новый экономический уклад, испытывают тягу к экономической экспансии на внешних рынках, отстающие – в определении своей роли мирового распределения труда и на период неопределенности закрытия своих рынков и защиты национального бизнеса. Однако постиндустриальная экономика оказалась достаточно неустойчивой к финансовым кризисам, накладывающимся на кризис ценообразования и производства основного сырья предыдущего уклада. Интересы населения оказались превыше интересов бизнеса. Выгоды последнего максимально отделились от интересов первого.

Начатая США глобальная торговая война фактически против всего остального мира вновь подняла градус дискуссии о необходимости применения и совершенствования защитных мер и, прежде всего, нетарифных, поскольку они вписываются в рамки заключенных торговых соглашений большинства стран. Для России – страны с традиционным индустриальным укладом экономики, но при этом достигшей высоких показателей качества и наукоемкости этих производств – вопрос по торговым барьерам вновь актуален. Эти колебания проявляются как в стремлении создать единое экономическое пространство в интересах национальных экспортеров, так и защитить свой рынок в пользу производств, лишенных в силу ряд причин экспортных возможностей.

Переговоры с ВТО России были завершены в конце 2011 г. После вступления в ВТО Российская Федерация должна была привести свое законодательство, регулирующее внешнюю торговлю, в соответствие с правилами этой организации. Были приняты следующие обязательства:

после официального присоединения единовременно снизить ввозные таможенные пошлины более чем по трети тарифных позиций, в течение трех лет после вступления уменьшить ставки по четверти тарифных позиций. На

наиболее значимые для России товары ставки должны быть снижены в течение семи (легковые автомобили, вертолеты, самолеты гражданского назначения) и восьми (свиное мясо) лет;

в течение четырех-пяти лет довести экспортные пошлины по большинству из 700 охватываемых ими товаров с 5-10% до нуля, использовать тарифные квоты при экспорте древесины, сохранив при этом взимание пошлин на экспорт нефти, нефтепродуктов и природного газа;

сделать рынки страховых услуг более доступными для иностранных страховщиков: повысить их общую квоту в секторе с 25 до 50%, через пять лет отменить лимит на участие иностранного бизнеса в капитале компаний, занимающихся страхованием жизни и обязательным страхованием, через девять лет разрешить работу в России прямых филиалов иностранных страховых компаний;

через четыре года допустить на телекоммуникационный рынок иностранных провайдеров;

сохранить господдержку АПК в 2012-2013 гг. на уровне 9 млрд долл., затем начать ее снижение и довести в 2018 г. до 4,4 млрд долл.; не использовать экспортные субсидии при поставках в другие страны сельскохозяйственной продукции;

полностью отменить так называемые импортозамещающие субсидии (субсидии на закупку отечественных аналогов импортных товаров);

применять меры по техническому регулированию, санитарные, ветеринарные и фитосанитарные меры в строгом соответствии с соглашениями ВТО, регулирующими их использование, с целью обеспечения безопасности РФ; основывать упомянутые меры на международных стандартах и рекомендациях, подкрепляя их научным обоснованием.

К настоящему времени большинство этих обязательств выполнены. В ближайшей перспективе должны быть снижены пошлины по упомянутым выше

наиболее чувствительным товарам (до конца 2018 года). К 2019 г. средний уровень тарифов должен составить 4,9% против 6,1% в 2016 г. [35]

В валютной политике догоняющая либерализация проявилась в отмене обязательной продажи экспортной выручки, а также в ликвидации разрешительного порядка трансграничного перемещения капитала (2003 г.). В 2006 г. был упразднен государственный контроль за операциями капиталом.

В результате либерализации внешнеэкономической деятельности российская экономика стала достаточно открытой и чувствительной к колебаниям внешнего спроса, мировых цен и курсов иностранных валют. Изменения конъюнктуры на товарных и финансовых рынках теперь оказывают прямое влияние на нашу национальную экономику, как негативное, так и положительное.

Отдельные отечественные специалисты продолжают считать, что экономика России открыта недостаточно, ввиду избыточности валютного регулирования, которую создают барьеры, препятствующие расширению экспорта, и нуждается в радикальном реформировании [40]. Эта идея, в условиях продолжающегося оттока капитала представляется, по меньшей мере, спорной. Скорее есть необходимость провести аудит оффшоров, массово применяемых в национальной экономике. В экспертной среде регулярно звучат и иные предложения, в частности, облегченного принятия регулирующих актов при внезапных отливах и приливах капитала в Россию и из нее в оффшоры.

Часть представителей государственных органов, предпринимательского и экспертного сообществ, напротив, оценивают нынешнюю степень открытости национальной экономики как чрезмерную. Раздаются даже призывы выхода из ВТО и отказа от свободного трансграничного перемещения капитала. Данные призывы объясняются поспешным ведением последних этапов переговоров с ВТО. В результате, в недостаточной мере были учтены интересы отдельных секторов и отраслей производства (автопром, сельхозмашиностроение, авиастроение, рисоводство, свиноводство. Также весьма болезненными стали

решения арбитражных коллегий ВТО в тяжбах с участием России. Сторонники либерализации парируют на эти возражения слабой конкуренцией на российских рынках. Бывший Генеральный директор ВТО П. Лами, комментируя итоги переговоров с Россией, отмечал, что «...некоторые люди довольны, что Россия вступит в ВТО, но есть и сильные противники: для некоторых компаний открытая торговля будет выгодна, но некоторым бизнесам принесет проблемы, поскольку принцип построения работы был основан на закрытости рынка» [47].

Сравнительный анализ показывает, что в результате проведенных за прошедшие годы преобразований экономика России стала открытой, но не превратилась в сверх открытую. По показателям воспроизводственной открытости Россия не входит в число лидеров: величина ее экспортной квоты находится на среднемировом уровне. Импортная квота России примерно в 1,3 раза меньше, чем у развитых и развивающихся государств, по этому показателю она заметно отстает от Германии, Венгрии, а также от некоторых стран-экспортеров нефти и стран с сопоставимым ВВП на душу населения. Импортные пошлины в России в целом примерно вдвое выше, чем пошлины в США, Японии и Канаде, в полтора раза выше, чем в ЕС, но в 1,7–1,8 раза ниже, чем в Бразилии, Индии и Южной Корее. На приток в страну прямых иностранных инвестиций сохраняются ограничения. По оценке ОЭСР, в среднем по всем отраслям экономики Россия использует больше ограничений, чем страны-члены этой организации [60].

Два года назад премьер-министр России заявил, что одним из важных перспективных направлений экономической политики остается продвижение по пути внешнеэкономической открытости, предполагающее создание зон свободной торговли с отдельными странами и группами стран, подписание соглашений о преференциальной торговле при сохранении основного акцента в интеграционной политике на укреплении Евразийского экономического союза (ЕАЭС) [50].

По мнению Оболенского В.П., обозначенный правительством вектор движения не учитывает того, что дальнейшая либерализация мировой торговли (Доха раунд) находится в глубоком тупике, на повестке дня преференциальные региональные торговые соглашения (ТТП, ТТИП, РВЭП), а Россия находится в институциональной «ловушке»: она теперь неправомочна самостоятельно, в индивидуальном порядке заключать какие-либо торговые соглашения с любыми торговыми партнерами, поскольку передала вопросы торговой политики на наднациональный уровень – в Евразийскую экономическую комиссию (ЕЭК). Имеющиеся и разрабатываемые в настоящее время ЕЭК соглашения о зонах свободной торговли с рядом стран (действующее соглашение с Вьетнамом, а также соглашения с Израилем, Сербией, Сингапуром и другими странами), не играющими заметной роли во внешней торговле и инвестиционном сотрудничестве России, открытость отечественной экономики существенно не усилят. Все эти соглашения вряд ли ощутимо расширят возможности привлечения Россией дополнительных финансовых ресурсов и современных технологий на цели модернизации экономики [59].

Ввиду того, что соглашения о зонах свободной торговли будут затрагивать интересы и других стран ЕАЭС, России будет очень тяжело отстаивать свои интересы. При отсутствии механизма передачи в ЕЭК консолидированных запросов и предложений бизнес-сообществ стран ЕАЭС, способствующих формированию общей торговой политики союза, велика вероятность того, что отдельные члены союза будут блокировать подписание новых соглашений, как это уже было с соглашением о зоне свободной торговли ЕАЭС–Новая Зеландия.

В отношении мегарегиональных соглашений с участием стран Запада российские государственные органы занимают весьма критическую позицию. Ожидается, что эти соглашения могут вызвать глубокий кризис ВТО, привести к тому, что участникам международного обмена, оставшимся за бортом этих

соглашений, будут навязываться в качестве нового эталона нормы и правила, которые с ними никто не обсуждал [67].

С подобной проблемой ВТО столкнулось гораздо раньше переговоров о ТТП и ТТИП, но дорожная карта выхода из тупика пока не найдена. Сама проблема является крупным доводом в пользу отстаивания национальных интересов в противовес дальнейшей либерализации и глобализации мировой внешнеэкономической деятельности.

Поскольку призывы о выходе России из ВТО не звучат на Федеральном уровне, то в дальнейшей практике необходимо учитывать возможности извлечения выгоды от участия и перенимать опыт по защите своих интересов без последующих судебных разбирательств и компенсационных выплат. В данном ключе стоит внимательно изучить подходы стран, лидирующих в современной международной торговле и соответственно претендующим на лидерство в функционировании ВТО: КНР, США и Индия.

КНР, по мнению экспертов, после присоединения к ВТО поделил свои подписанные обязательства на две группы: необременительные и обременительные. Мероприятия первой группы обычно выполнялись полностью и точно в установленный срок, тогда как по второй группе всячески затягивались по времени, сокращался объем выполнения, выполнялись не по всем регионам страны одновременно. Это относилось к открытию внутренних рынков продовольствия, банковских, страховых, юридических, аудиторских и управленческих услуг. Естественно такая политика КНР подвергалась критике в стенах ВТО, были предложения по созданию специального органа по контролю исполнения обязательств и даже раздавались призывы применить санкции. Однако кроме словесного осуждения и громких угроз реальные действия против КНР не применялись, ввиду огромной емкости китайского рынка и его исключительной важности для всех стран-участниц ВТО.

Представители КНР положительно реагировали на критику, информируя о причинах задержек, принятых мерах и твердом намерении выполнить

принятые обязательства, а, в конечном счете, оптимизировали сложный процесс присоединения и получения наилучшего для себя результата.

Индия выбрала более дипломатичный подход. Страна интенсивно совершенствует регулирование внешней торговли, но при этом избегает конфликтов с другими членами ВТО. Последнее обстоятельство вызвало интерес американских экспертов. Генеральная счетная палата США по просьбе конгрессменов, подозревавших чиновников ВТО в необъективности, обобщила и опубликовала статистику поступающей в Секретариат ВТО информации о случаях внесения ведущими странами участницами изменений в режим регулирования внешней торговли и оспаривания правомерности таких изменений за первые восемь лет функционирования организации. Оказалось, что первое место по обоим показателям занимали США (на них в 1995-2002 гг. приходилось 239 изменений, из которых 29 были оспорены); на втором месте по числу таких изменений находилась Индия, лишь немного уступавшая США (226 случаев изменений), но среди них не было ни одного оспоренного [128].

Причинами столь успешной практики в торговой политике Индии были названы: а) тщательная разработка проектов и вносимых изменений в полном соответствии с требованиями ВТО и б) предварительные конфиденциальные переговоры о компенсации со странами, которые могли бы пострадать от вносимых изменений. С учетом наших дружеских отношений Правительству России было бы полезно проконсультироваться с индийскими коллегами и перенять ценный опыт.

Администрация США при защите интересов национальных предпринимателей достаточно часто попросту игнорирует правила ВТО, но в допустимых пределах. Так, заботясь об интересах отечественных производителей стали в условиях более конкурентоспособного импорта, президент Дж. Буш значительно повысил ввозные пошлины на металлоизделия в марте 2002 г. сроком на три года.

После рассмотрения жалоб со стороны стран-поставщиков стали арбитры ВТО признали неправомерность действий администрации США и потребовали отменить введенные пошлины. США согласилось с решением арбитров и попросило время на устранение. Решение о введении пошлин действительно было отменено, но в самый последний момент без нарушения принятых сроков.

Аналогичным образом поступала Администрация США, препятствуя путем неоправданного введения и последующего временного использования антидемпинговых пошлин против добросовестной конкуренции японских и других зарубежных поставщиков черных металлов [27]. Весной 2018 г. Президент США Д. Трамп также ввел пошлины на сталь для защиты интересов национальных производителей. Почти все страны-производители стали и проката из черных металлов и алюминия запросили консультации с ВТО на предмет нарушения правил этой организации, но пока без подачи исков в арбитраж. Таким образом, сравнительно длительная процедура в ВТО рассмотрения конфликта и принятия решения в некоторых случаях может временно облегчить проведение неотложных протекционистских мероприятий для улучшения конкурентных позиций отечественных компаний.

Наиболее важными группами экспорта для российской экономики после топливно-энергетических товаров являются: металлы и изделия из них; химическая продукция; продовольствие и продукция сельского хозяйства; машины и оборудование. Развитие экспорта по данным группам товаров является приоритетным направлением развития российской экономики [32].

Поскольку прямая поддержка фирм-экспортеров финансовыми методами запрещена правилами ВТО, то государственным органам, регулирующим внешнюю торговлю, приходится применять разрешенные инструменты или же находить новые. Одним из таких инструментов является девальвация курса национальной валюты, который достаточно успешно практикуют КНР и Япония [64].

Российские компании также испытывают необходимость государственной поддержки экспорта. Сложность ситуации на мировом рынке черных металлов заключается в том, что российский стальной бизнес вынужден конкурировать на мировом рынке не с заведомыми аутсайдерами, а с компаниями, за спиной у которых потенциальная поддержка и ресурсы западного рынка капитала.

На мировой рынок в качестве серьезных игроков вышли новые страны, например, Китай. Себестоимость производства стали здесь ниже, чем в развитых странах, а качество продукции достаточно высокое – экспортная продукция производится на самых современных заводах, расположенных почти непосредственно в портах. Основанием китайского «металлургического чуда» является очень дешевая рабочая сила. Средняя зарплата китайского металлурга, по данным Metals Consulting International Limited и Bureau of Labor Statistics, составляет лишь около 1,1 долл. в час (ниже только в Индии). При этом в России аналогичный показатель составляет порядка 2,3 долл., в Бразилии – 3,2 долл., Тайване – 6,4 долл., Японии – 21,7 долл., США – 23,8 долл. Самые высокие зарплаты у производителей стали из Европы, в частности из Германии (34,1 долл.), Швеции (29,7 долл.), Великобритании (25,3 долл.) и Франции (26 долл.). В результате по некоторым видам продукции китайские бизнесмены уже далеко опередили российских в плане объемов экспорта [55].

Следует отметить, что, хотя многие страны не скрывают желания помочь своим экспортерам в действиях на внешнем рынке, официально представители этих государств никаких заявлений о прямой поддержке экспорта не делают. Государство не участвует в решении многих системных проблем металлургии, переадресовывая эти решения самим компаниям. Однако в периоды обострения конкуренции на внутреннем рынке правительство в большинстве случаев выступает в защиту их интересов. Вместе с тем мировой опыт показывает, что решающая роль в развитии металлургии принадлежит именно государству. Поэтому возможности развития металлургии на основе рыночных механизмов

крайне ограничены. К мерам, направленным на развитие металлургии, по опыту стран ЕС и США, следует отнести практику защиты внутреннего рынка от поставок металлургической продукции по импорту. Так, в марте 2018 г. Президент США Д. Трамп объявил о введении пошлин на ввоз в США металла: о введении 25-процентного тарифа на импорт стали и 10-процентной пошлины на ввоз алюминия. Это самый жесткий вариант ограничений из тех, что предложило президенту Министерство торговли [83].

В России вопрос выбора государственной политики в отношении металлургии ограничен доступными механизмами экономического регулирования. Однако не менее важным представляется формирование согласованных целевых ориентиров отраслевого развития. Только за последние годы запущено более 150 проектов поддержки экспорта. На реализацию программ по поддержке экспорта в 2017 году было выделено более 26 миллиардов рублей. Этот бюджет покрывает субсидии и компенсации для экспортеров несырьевых товаров, в том числе, компенсацию затрат на международную выставочную деятельность, логистику, локализацию производств и процентных ставок по кредитам, которые привлекаются для экспортирования российских товаров [54].

После вступления России в ВТО возникла необходимость внесения изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. в сторону снижения мер «янтарной корзины» и увеличения мер «зеленой корзины», которые не показывают искажающего влияния на торговлю. Существуют различные мнения об эффективности различных мер поддержки. Имеются исследования ОЭСР, которые демонстрируют, что меры «зеленой корзины» (такие как несвязанная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей), даже эффективнее мер «янтарной корзины» (таких как субсидии на продукцию и субсидирование ресурсов). Однако следует помнить, что в послевоенные годы именно за счет

мер «янтарной корзины» Европейское сельское хозяйство вышло из кризисного состояния.

После вступления России в ВТО отечественные аграрии столкнулись с неоднозначностью интерпретации норм ВТО. Таким образом, внимательное разнесение мер по корзинам может служить одним из инструментов адаптации Госпрограммы к нормам ВТО. Неоднозначность норм в Соглашении ВТО по сельскому хозяйству допускает различное их толкование [20]. Именно поэтому подходы к распределению мер по корзинам могут различаться, но при этом следует указывать ссылки на нормы Соглашения, на основании которых проводилось распределение [28].

Российская Федерация является одной из немногих стран мира, производящей все основные виды сельскохозяйственной техники. Основные виды сельскохозяйственной техники включают в себя почвообрабатывающую технику, посевную технику, средства для химической защиты и внесения удобрений, уборочную технику, машины для послеуборочной обработки урожая, сельскохозяйственные тракторы.

В стране также широко развито производство запасных частей и компонентов для производимой сельскохозяйственной техники. Отечественная отрасль сохранила все базовые компетенции в производстве сельскохозяйственной техники - уровень использования иностранных компонентов и материалов не превышает 35 процентов себестоимости выпускаемых машин. Это позволяет ей конкурировать с зарубежными производителями на внутреннем рынке, а также создает устойчивый базис для развития экспорта на зарубежные рынки.

В 2012 - 2016 годах наблюдалась положительная динамика экспорта и производства основных видов сельскохозяйственной техники. Рост экспорта сопровождался увеличением объема производства. На основе опроса предприятий - экспортеров сельскохозяйственной техники был выделен ряд перспективных рынков сбыта продукции. В это число входят как

существующие рынки - СНГ и частично ЕС, так и новые рынки – Южная Америка (Аргентина, Венесуэла, Бразилия), страны Африки (Алжир, Тунис, Судан, Египет, Эфиопия, ЮАР, Ангола, Кения, Сенегал, Мозамбик), Северная Америка (Канада, Соединенные Штаты Америки), страны Южной Азии (Индия, Иран, Бангладеш, Пакистан).

Барьеры, ограничивающие экспорт продукции, существуют не только для потенциальных экспортеров, но и для предприятий, активно экспортирующих сельскохозяйственное оборудование, имеющих собственную экспортную стратегию и структурное подразделение, отвечающее за экспорт.

На основе опроса, проведенного Министерством промышленности и торговли Российской Федерации в 2017 году среди предприятий отрасли, можно выделить следующие группы основных барьеров:

а) отсутствие у отечественных производителей сервисно-дилерской сети в других странах и связанные с этим риски являются препятствием к экспорту для 42 процентов предприятий;

б) высокие затраты на продвижение продукции (участие в выставках, рекламные мероприятия, выпуск образцов для исследований и демонстрации, проведение маркетинговых исследований) представляют проблему для 51 процента предприятий;

в) высокие затраты на транспортировку продукции до конечного потребителя, которые увеличивают итоговую цену продукции и, как следствие, снижают ее конкурентоспособность, являются барьером для 31 процента компаний;

г) омологация и сертификация продукции для внешних рынков. Несоответствие выпускаемой продукции требованиям других стран, отсутствие сертификата или длительный и дорогой процесс получения сертификата являются барьером для 26 процентов предприятий;

д) административные и политические барьеры. Экономические санкции по отношению к России, административные сложности на таможне являются проблемой для 21 процента компаний;

е) тарифные барьеры. 16 процентов предприятий отмечают высокие ставки таможенных пошлин на зарубежных рынках как барьер для поставки продукции на эти рынки;

ж) финансовые барьеры для потенциальных покупателей. Отсутствие возможности получить кредит для компании-импортера, а также проблемы с оплатой в Российской Федерации являются барьером для 11 процентов компаний;

з) слишком высокая конкуренция со стороны международных производителей является барьером для экспорта для 11 процентов компаний;

и) недостаток производственных мощностей для производства продукции на экспорт и расширения существующей линейки продукции указан в качестве барьера 11 процентами предприятий;

к) отсутствие локализации производства в перспективных для экспорта странах является проблемой для 11 процентов предприятий [16].

Создание современных систем поддержки экспорта должно быть основано на разделении предприятий готовых к экспорту и неготовых к нему. Соответственно, меры поддержки и стимулирования экспорта должны быть направлены на оказание практической и целенаправленной поддержки по выходу и работе на зарубежных рынках для предприятий, которые уже имеют опыт экспорта или находятся на стадии высокой готовности к началу экспортной деятельности. Для предприятий, ни разу не занимавшихся экспортной деятельностью или осуществляющих разовые поставки, принимаемые меры должны быть направлены на формирование их интереса к экспортной деятельности, предоставление необходимых знаний и распространение информации об особенностях экспортной деятельности.

Подводя итоги третьей главы отметим:

1. Заключенные торговые союзы и соглашения об участии в международных торговых организациях требуют от современного государства изыскивать новые способы, методы и механизмы защиты интересов национальных товаропроизводителей. В связи с этим растет разнообразие нетарифных мер регулирования. Отсюда же возникает и первая проблема оценки влияния нетарифных мер на внешнюю торговлю государства – трудность идентификации.
2. Выявление действующих нетарифных мер сопровождается сбором большого объема эмпирической информации, зачастую косвенного толка: время пересечения товара или услуги через границу, бальная оценка бизнес-сообществом трудностей во внешней торговле, мнение заграничных контрагентов о сложностях ведения бизнеса в стране-месте наблюдения.
3. Собранная косвенная информация об использовании нетарифных мер подвергается множественной обработке методами эконометрики для придания возможности использования в формализованном виде. В процессе обработки информация неминуемо искажается и зачастую дополняется так называемыми фиктивными переменными, чтобы выбранная модель лучше, по мнению исследователя, отображала реальность.
4. Дополнительные сложности возникают при попытке сравнить между собой практику применения нетарифных мер в разных странах (даже соседних) из-за разницы в законодательстве и сложившихся традиций ведения бизнеса. Подобные отличия служат основным объяснением введения в расчеты фиктивных переменных.
5. За последние два десятка лет передовая практика оценки влияния нетарифных мер прошла путь от простых методов ценового сравнения и имитационного моделирования до сложных гравитационных моделей оценки воздействия нетарифных мер на торговлю и

инвестиции и моделей общего равновесия для оценки секторальных и общеэкономических эффектов.

6. Даже при наличии полного доступа ко всем данным о взаимной торговле участников Таможенного союза стран участниц Единого экономического пространства исследователи столкнулись с большими сложностями по сбору и обработке данных. В частности бизнесмены из разных стран слишком по-разному воспринимали и оценивали одни и те же барьеры в торговле, отсутствовали данные для расчета отдельных коэффициентов гравитационной модели. Вследствие этого им пришлось пойти на существенные ограничения применяемых расчетов: уменьшить число стран до трех, чаще использовать ручные корректировки, прибегать к грубым по надежности показателям эластичности. Сам факт необходимости опроса нескольких сотен (в идеале тысяч) бизнесменов и ассоциаций экспортеров/импортеров уже снижает частоту повторного исследования или перепроверки полученных результатов.
7. Несмотря на имеющиеся сложности, гравитационные модели остаются самым надежным на сегодняшний день способом оценки влияния нетарифных мер и инструментом поддержки принятия решения по регулированию внешней торговли.
8. Произошедшие с конца 20 века перемены в экономике России сделали ее более открытой, но не сверхоткрытой внешнему рынку. Торжество идей либерализации и глобализации уступает место пониманию необходимости защищать интересы не столько крупного бизнеса, сколько основной массы населения и малого/среднего бизнеса, функционирующего на внутреннем рынке страны. В этой связи наилучшим образом подходят нетарифные меры регулирования.
9. Вновь переизбранный премьер-министр России видит приоритет внешней торговли в создании зон свободной торговли и подписании

преференциальных торговых соглашений с отдельными странами. Эта позиция несколько расходится с идеей создания и укрепления экономического союза на территории Евразии (от Лиссабона до Владивостока). Передача обширных полномочий Евразийской экономической комиссии Таможенного союза существенно снизил самостоятельность России в заключении новых торговых соглашений с третьими странами.

10. С учетом продолжающегося участия России в ВТО и Таможенном союзе необходимо при построении торговой политики учитывать правила организаций и обязанностей России, взятых при вступлении, в части поощрения и поддержки внешней торговли и прежде всего экспорта.
11. Приоритетными направлениями экспорта товаров, по нашему мнению, должны быть металлопродукция, продукция сельского хозяйства и сельскохозяйственного машиностроения. По всем этим направлениям необходима государственная поддержка экспорта, включая применение нетарифных мер.
12. На поддержку экспорта металлов и продукции из них выделяются большие средства из бюджета, однако, имеются торговые барьеры, введенные странами импортерами (ЕС, США и др.) на преодоление которых нужна политическая, а не финансовая поддержка.
13. Экспорт сельскохозяйственной продукции и продукции сельскохозяйственного машиностроения наоборот требует больше финансовой поддержки. Так, по машиностроению, необходима поддержка в продвижении товаров – участие в выставках, организация демонстрации техники для зарубежных покупателей, помощь в создании дилерско-сервисных центрах и прохождении сертификации. Также требуется политическая поддержка в преодолении административных и таможенных барьеров отдельных стран.

Финансовая поддержка, связанная с субсидированием расходов по транспортировке продукции до потребителя.

14. Государственное субсидирование сельскохозяйственного производства является необходимостью, однако, методы подобной поддержки необходимо пересматривать. Прямые субсидии отдельных видов продукции или ресурсов (электроэнергия, топливо, удобрения и т.д.) в рамках «янтарной корзины» должны быть трансформированы в меры «зеленой корзины» – несвязанная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей.

15. Приоритетным направлением развития внешней торговли России является наращивание экспорта услуг. В данном направлении имеется большой потенциал с учетом географических особенностей России. По нашему мнению, Россия может предоставить качественные услуги, связанные с туризмом, трансконтинентальной транспортировкой товаров морским, железнодорожным и перспективными видами транспорта, услугами в сфере программирования, научных исследований и разработок гражданского назначения (биохимия, генетика, медицина, физика и т.д.), образовательные услуги. По всем этим направлениям имеется сформированная база, накоплены компетенции достаточные для конкуренции на международном рынке. На этих направлениях также есть торговые барьеры, связанные с перемещением капитала, товаров и лиц через границу России и сопредельных государств, валютные ограничения, высокие процентные ставки по кредитам внутри России, продвижение на международных выставках и ярмарках, наличие административных барьеров в других странах.

16. По всем возможным направлениям российского экспорта необходимо чаще задействовать мягкие и жесткие инструменты ВТО – проведение консультаций, участие в качестве наблюдателей в спорах, подача

исков с требованием устранить торговые барьеры и выплата компенсации. В то же время. Вводимые меры поддержки экспортеров и прежде всего финансового толка, должны в полной мере отвечать требованиям организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На рубеже веков произошла смена подходов к выбору и применению барьеров на пути движения товаров и услуг, непосредственно влияющих на условия, как импорта, так и экспорта. Созданные торговые организации и региональные союзы требуют от своих участников постепенного устранения всех барьеров во внешней торговле, однако, зачастую это ведет к созданию слабостей и уязвимости национального рынка от мировых ценовой конъюнктурой, трудовой миграции, перетока капитала и инфляции. Политики вынуждены ориентироваться на интересы не только крупного бизнеса, но и граждан, а значит искать баланс между экспансией на мировых рынках сбыта и защитой национальной экономики.

В этой связи возникла необходимость изучить состав и особенности применения нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности и определить влияния, которое они оказывают на результаты этой деятельности.

Для достижения указанной цели были поставлены задачи и получены следующие результаты.

Для регулирования внешней торговли государства традиционно применяют два подхода – защитный (протекционизм, политика импортозамещения) и открытый рынок (свободная торговля, единый рынок, глобализм). Каждый из этих подходов имеет свои преимущества и недостатки и соответствует национальным интересам на разных этапах развития национальной экономики. Применение защитных мер позволяет наращивать национальное товаропроизводство до уровня конкурентоспособности на внешних рынках, после чего возникает необходимость открытия границ торговли в интересах окрепшего бизнеса.

В теории и на практике применяются разные классификаторы нетарифных мер – национальные и международные. Наиболее известна классификационная схема ЮНКТАД (ее также применяет ВТО, Всемирный

банк и другие международные организации) включающая 16 разделов с уровнями от А до Р. Каждый раздел включает подгруппы отдельных видов нетарифных мер.

Правовая система РФ регулирования внешней торговли прошла долгий путь от Указа Президента РСФСР 1991 года до Федерального закона 2003 года. В законе №164-ФЗ также прописаны мероприятия по содействию развития внешнеторговой деятельности и формирования торговой политики через концепцию и стратегию развития торговых отношений. Внешняя торговля относится к лицензируемым видам деятельности. По российскому праву рассмотрением заявок на получение лицензий занимается Министерство промышленности и торговли РФ, в то время как лицензиаром выступает Министерство экономического развития РФ.

В связи с ухудшением внешнеполитической обстановки и применения в отношении к России политики санкций Правительство РФ ввело контрсанкции, разработало программу импортозамещения и стратегии развития отдельных товарных отраслей. Также при осуществлении самостоятельной торговой политики Россия должна придерживаться взятых на себя обязательств в рамках участия в ВТО и Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Наша страна лишена самостоятельного права по заключению соглашений о зонах свободной торговли. Также в ведении ЕАЭС находится рассмотрение споров участников относительно барьеров на пути движения товаров, услуг и капитала.

Экспортерам при заключении международных договоров необходимо учитывать особенности международного права – стран, с контрагентами которых, эти договора заключаются. Для отдельных видов товаров (прежде всего сырьевых) необходимо придерживаться типовых форм договора (проформ). Их применение значительно повышает надежность договора и убирает часть административных и технических барьеров ведения торговли.

Вступление России в ВТО в 2012 году повлекло за собой не только возможности требовать открытия рынков и границ для российских товаров, но

и необходимость соблюдать установленные ВТО правила. Необходимость выполнения правил ВТО неминуемо влечет за собой подозрения в их нарушении со стороны РФ и ее предприятий-экспортеров.

В отношении РФ подано 8 исков со стороны ЕС, Японии и Украины. В свою очередь РФ подала 6 исков против ЕС и Украины. По действиям США в 2018 году, связанных с ограничениями импорта стального проката и изделий из алюминия проводятся консультации России и ВТО. В тяжбах между Россией и ЕС пока преимущество у ЕС. ВТО в двух случаях принял сторону ЕС и в одном из них назначил выплату солидной (1,4 млрд. евро) компенсации в пользу ЕС. По российским искам дела только рассматриваются без вынесения даже первичного решения, не говоря уже о последующих апелляциях. Данная практика вызывает серьезную обеспокоенность в руководстве страны и разговоры о возможном выходе России из ВТО из уст политиков федерального уровня.

Анализ мировой практики применения нетарифных мер показал, что наиболее развитые страны предпочитают использовать технические меры (США), в то время как менее развитые страны – нетехнические меры и меры воздействия на экспорт (страны Африки, Азии и Ближнего Востока). В отношении российских товаров в последние годы наблюдается значительный рост случаев применения защитных нетарифных мер и, прежде всего, санитарно и фитосанитарных, административных мер и специальных защитных пошлин. Сама Российская Федерация для защиты национальных интересов также активно применяет введение квот, использует санитарные и фитосанитарные меры для ограничения ввоза товаров из ряда стран, в том числе и по политическим причинам.

По нашему мнению, ухудшение глобальной экономической обстановки повлечет в ближайшие годы повышение роста роли нетарифных мер как действенного инструмента защиты национальных товаропроизводителей. Санкционные войны России и стран Запада (прежде всего, ЕС и США)

существенно снизили объемы внешней торговли России с остальным миром, но при этом роль внешней торговли в ВВП страны сохранилась. Доля чистого экспорта в ВВП за последние пять лет не опускалась ниже 5,19% (2016 г.). Произошли существенные изменения в структуре стран-партнеров России по внешней торговле. Выросла роль Китая, Индии и стран ШОС, существенно снизились доли Италии, Франции, Польши, Нидерландов. Германия остается надежным торговым партнером среди западноевропейских стран. Изменилась также и товарная структура внешней торговли. Ощутимо выросли доли продовольственных товаров и продукции сельского хозяйства, химической промышленности, металлургии, машиностроения. Все это явилось следствием воплощения программы импортозамещения и эффективного использования нетарифных мер регулирования.

В работе были рассмотрены современные подходы к анализу эффективности влияния нетарифных мер регулирования на внешнюю торговлю и благосостояние страны. К проблеме оценки эффективности можно отнести следующие обстоятельства. Первое – нетарифные меры являются трудноизмеримой величиной и для их количественной оценки приходится использовать методы эконометрики. Исходной информацией при этом служат опросы представителей бизнеса и бизнес-сообществ. Зачастую их оценки субъективны и искажают картину, поэтому в модели оценки приходится вводить корректирующие показатели – фиктивные величины, чтобы результат применения модели отвечал требованиям научной достоверности и логичности. Второе – проведение опросов довольно сложная и дорогая процедура, зачастую недоступная массовому исследователю. Поэтому данные по нетарифным мерам обновляются нерегулярно. Третье – многие из нетарифных мер малозаметны для стороннего наблюдателя. Их можно обнаружить по последствиям для движения товаров и услуг, спустя какое то время после введения, но вид и вклад конкретной меры все равно сложно выявить. Четвертое – каждое исследование эффективности носит индивидуальный характер к странам –

объектам исследования. Сопоставление стран между собой в рамках разных проведенных исследований зачастую невозможно.

Передовые позиции в исследовании эффективности нетарифных мер принадлежат зарубежным ученым. Отечественные исследования единичны, а методологией копируют последние зарубежные разработки.

Наиболее важными группами экспорта для российской экономики после топливно-энергетических товаров являются: металлы и изделия из них; химическая продукция; продовольствие и продукция сельского хозяйства; машины и оборудование. Развитие экспорта по данным группам товаров является приоритетным направлением развития российской экономики. По всем этим направлениям в мире активно применяются нетарифные меры защиты. От России требуется внимательно следить, чтобы эти меры соответствовали требованиям ВТО и региональных торговых союзов стран-импортеров российских товаров. При несоответствии необходимо последовательно добиваться отмены этих мер и выплаты компенсации. Как показывает практика по иску ЕС к России – это возможный из благоприятных исходов. Соответственно, надо добиваться схожего вердикта по российским искам в ВТО.

На рынке металлов Российская Федерация должна оказывать активную административную помощь своим экспортерам. Возросшая конкуренция с КНР и Индией может быть частично разрешена переговорами и исками к этим странам по скрытой поддержке в демпинге через заработную плату работников отрасли. Необходимо активно отстаивать интересы отечественной металлургии в вопросе об импортных пошлинах введенных США в 2018 году. В сельском хозяйстве необходимо перенимать опыт ЕС по субсидированию отрасли в рамках правил ВТО. Методы «янтарной корзины» уже являются сомнительными и необходимо активно применять методы «зеленой корзины», а использование санитарных и фитосанитарных мер постоянно подвергаются расследованиям с позиции правомочности введения. К тому же эти меры могут

быть оспорены в арбитраже ВТО не в пользу России. Введенные контрсанкции – действенный инструмент поддержки, но он будет постоянно испытываться на прочность в ходе переговоров с ЕС и вполне возможно будет отменен. Продукция российского машиностроения конкурента на мировом рынке, однако, в отличие от металлургических концернов и предприятий химической промышленности, отечественные машиностроители имеют малый опыт выхода на него. Применение государства как посредника при поставке техники на мировой рынок (как это происходит в сельском хозяйстве) возможно в ограниченном объеме. Однако, государственная помощь отрасли необходима и, прежде всего, для снятия санкций и отмены нетарифных мер против российских товаров. Необходима методологическая помощь предприятиям готовым выйти на мировой рынок: разъяснение правил и деловых обычаев стран-импортеров; организация выставок и форумов; продвижение брендов, в т.ч. «сделано в России», активная помощь торговых представительств России за рубежом.

В целом по экономике Российской Федерации в ближайшие несколько лет необходимо определиться со стратегией в торговой политике и степени вовлеченности национальной экономики в глобальную. Исходящие сигналы от политиков высокого уровня противоречивы и скорее говорят об отсутствии общей стратегии. С одной стороны Россия активно развивает Евразийский экономический союз, которому передаются значительные полномочия в формировании торговой политики, с другой стороны программы и стратегии, разрабатываемые в рамках министерств, требуют большей самостоятельности России в создании зон свободной торговли и участия в других (не ЕАЭС) торговых союзах и соглашениях. Выбранная национальная стратегия позволит эффективней настроить систему нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]: подписан в г. Астане 29 мая 2014 г.: в ред. от 08 мая 2015 г. : вступил в силу для РФ с 12 авг. 2017 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

2. О едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]: утверждено Решением комиссии Таможенного Союза от 27 нояб. 2009 г. № 130: в ред. от 16 февр. 2018 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

3. О мерах нетарифного регулирования [Электронный ресурс]: Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21 апр. 2015 № 30: в ред. от 13 дек. 2017 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

4. Решение Евразийской экономической комиссии «О применении антидемпинговой меры посредством введения антидемпинговой пошлины в отношении легких коммерческих автомобилей, происходящих из Федеративной Республики Германия, Итальянской Республики и Турецкой Республики и ввозимых на единую таможенную территорию Таможенного союза». от 14 мая 2013 г. № 113 // [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.eurasiancommission.org/docs/Download.aspx?IsDlg=0&print=1&ID=4241

5. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс]: федер. закон от 13 окт. 1995 №157-ФЗ: в ред. от 10 февр. 1999 г.: утратил силу в связи с принятием федер. закона от 08 дек. 2003 №164-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

6. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров [Электронный ресурс]: федер. закон: от 08 дек. 2003

№165-ФЗ: в ред. от 26 июля 2017 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

7. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс]: федер. закон: от 08 дек. 2003 № 164-ФЗ: в ред. от 13 июля 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

8. Об экспортном контроле [Электронный ресурс]: федер. закон от 18 июля 1999 № 183-ФЗ: в ред. от 13 июля 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

9. О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР [Электронный ресурс]: Указ Президента РСФСР от 15 нояб. 1991 года № 213: в ред. от 27 окт. 1992 г.: утратил силу в связи с Указом Президента РФ от 23.12.2000 № 2061. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

10. Послание Президента Федеральному Собранию [Электронный ресурс]: от 01 марта 2018 г. / URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/56957> (дата обращения: 05 марта 2018 г.).

11. О совершенствовании государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в отношении отдельных видов товаров и технологий в целях обеспечения национальной безопасности [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 30 дек. 2008 № 1079: в ред. от 23 окт. 2014 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

12. Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 15 апр. 2014 № 330: в ред. от 30 марта 2018 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

13. Об утверждении Положения о лицензировании внешнеэкономических операций с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них), в отношении которых установлен экспортный контроль [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 15 сент. 2008 № 691: в ред. от 04 апр. 2018 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

14. О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений и организаций [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров СССР от 2 дек. 1988 года № 1405 : утратило силу. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

15. Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие внешнеэкономической деятельности" [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 18 марта 2013 года №378-р: утратило силу в связи с Постановлением Правительства РФ от 15 апр. 2014 г. № 330 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

16. Об утверждении Стратегии развития экспорта в отрасли сельскохозяйственного машиностроения на период до 2025 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 31 авг. 2017 года № 1876-р // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

17. Методические указания о порядке приема заявлений, выдачи экспортных и импортных лицензий, ведения федерального банка лицензий [Электронный ресурс]: утверждено Приказом МВЭС РФ от 11.07.1997 № 367: в ред. от 12 окт. 1999 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

18. Об утверждении Административного регламента Федеральной службы по техническому и экспортному контролю по предоставлению государственной услуги по выдаче заключений о применении мер нетарифного регулирования при осуществлении внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]: утверждено Приказом ФСТЭК России от 20 марта 2012 № 29: в ред. от 02 сент. 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф.»

19. Баева, М.А. Применение мер защиты внутреннего рынка в интеграционных объединениях в отношении партнёров по объединению и в отношении третьих стран [Текст] / М.А. Баева // Российское предпринимательство. – 2016. – Том 17. – № 24. – С. 3549-3560.

20. Барсукова, С.Ю. Аграрный бизнес России в условиях ВТО: ожидания и реальность [Текст] / С.Ю. Барсукова // Мир России: Социология, этнология. – 2014. – № 23(4). – С. 98-124.

21. Большой экономический словарь: 24800 терминов [Текст] / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.

22. Бунаков, О.А. Анализ современного положения и возможности устойчивого развития России [Текст] / О.А. Бунаков // Экономист. – 2014. – №3. – С.12-30.

23. Вавилова, Е.В. Основы деятельности международных организаций [Текст]: учеб. пособие/ Е.В. Вавилова. – М.: Гардарики, 2015. – 362 с.

24. Вечканов, Г.С. Макроэкономика [Текст]: учеб. для вузов./ Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканов. – СПб.: Питер, 2016. – 448 с.

25. Витте, С.Ю. Российское экономическое чудо [Текст] / С.Ю.Витте. – М.: Эксмо, 2012. – 608 с.

26. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности [Текст] : учеб. пособие для магистров / А. А. Вологдин ; Всероссийская акад. внешней торговли. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2015. - 446 с.

27. Всемирная торговая организация и национальные экономические интересы [Текст]: монография / отв. ред. И.С. Королев. – М.: Наука, 2003. – 328 с.

28. Гатаулина, Е.А. Адаптация поддержки сельского хозяйства в рамках госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции в условиях членства России в ВТО [Текст] / Е.А. Гатаулина, Р.Г. Янбых // Экономика сельского хозяйства России. – 2014. – № 10. – С. 19 – 26.

29. Глобальная экономика [Текст]: Коллективная монография, посвященная 10-летию кафедры мировой экономики НИУ БелГУ : / под науч. ред. Е.Н. Камышанченко, Ю.Л. Растопчиной – Белгород: НИУ БелГУ, 2011. - 416 с.

30. Голубятникова, Ю.Ю. Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс / Ю.Ю. Голубятникова. - Белгород, 2015.

31. Денисов, С.А. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов/ С.А. Денисов. - СПб.: Троицкий мост, 2013. - 224 с.

32. Дробот, Е.В. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности как инструмент обеспечения экономической безопасности [Текст] / Е.В. Дробот, Н.В. Потехина // Экономические отношения. – 2017. – Том 7. – № 3. – С. 229-246.

33. Дюмулен, И.И. Международная торговля в послекризисные годы (2010-2015 гг.) – новые тенденции и некоторые проблемы [Текст] / И.И. Дюмулен// Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 7. – С. 3-13.

34. Дюмулен, И.И. Нетарифные меры в современной международной торговле: некоторые вопросы теории, практика и правила ВТО, интересы

России [Текст] / И.И. Дюмулен // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – №2. – С. 3-20.

35. Едовина, Т. Евразия стоит свободной торговли [Текст] / Т. Едовина // Коммерсантъ. – 2016. – 25 октября.

36. Зимнин, С.В. Роль нетарифных мер регулирования во внешней торговле Европейского Союза на современном этапе [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... канд. экон. наук / С.В. Зимнин. – URL: <http://www.dissercat.com/content/rol-netarifnykh-mer-regulirovaniya-vo-vneshnei-torgovle-evropeiskogo-soyuza-na-sovremennom-e#ixzz5CBIbahjr>

37. Ивасенко, А. Г. Мировая экономика [Текст] : учеб. пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова . – М.: КноРус, 2018. - 640 с.

38. Идрисова, В.В. Теоретические вопросы применения нетарифных мер регулирования во внешней торговле [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... канд. экон. наук / В.В. Идрисова. – URL: <https://www.iep.ru/files/persona/idrisov/avtoref.pdf>

39. Идрисова, В.В. Анализ влияния нетарифных мер регулирования внешней торговли на российский импорт [Текст] / В.В. Идрисова // Российское предпринимательство. – 2011. – Том 12. – № 5. – С. 146-150.

40. Кадочников, П.А. Открытость российской экономики как источник экономического роста [Текст] / П.А. Кадочников, А.Ю. Кнобель, С.Г. Синельников-Мурылев // Вопросы экономики. – 2016. – № 12. – с. 38.

41. Канашевский, В.А. Внешнеэкономические сделки: материально - правовое и коллизионное регулирование [Текст] / В.А. Канашевский. – М.: Волтерс Клувер, 2008. – 296 с.

42. Кирпичев, В.В. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности: новые условия – новые подходы [Текст] / В.В. Кирпичев // Торгово-экономический журнал. – 2015. – Том 2. – № 2. – С. 101-110.

43. Клоков, Е.Н. Протекционизм в современной международной торговле [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Е.Н. Клоков

– URL: <http://www.dissercat.com/content/protoktsionizm-v-sovremennoi-mezhdunarodnoi-torgovle#ixzz5CBECsuoK>

44. Краткий словарь экономиста [Текст] / под ред. Н.Л. Зайцева. – М.: Инфра-М, 2007. – 224 с.

45. Крысин, Л.П. Толковый словарь иноязычных слов [Текст] / Л.П. Крысин. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.

46. Куликов, Д.И. Колбасное производство в условиях импортозамещения: пути сохранения и развития [Текст] / Л.П. Куликов, Ш.Р. Хайров, Е.Г. Куликова // Продовольственная политика и безопасность. – 2015. – Том 2. – № 4. – С. 231–244.

47. Лами, П. Россияне смогут покупать товары дешевле [Текст] / П. Лами // Ведомости. – 2012. – 27 июня.

48. Лапочкина, Л.В. Государственное регулирование промышленного развития на макроуровне [Текст] / Л.В. Лапочкина // Российское предпринимательство. – 2015. – Том 16. – № 12. – С. 1781-1800.

49. Либерализация [Текст] // Словарь бизнес-терминов. – URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/7169>.

50. Медведев, Д.А. Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики [Текст] / Д.А. Медведев // Вопросы экономики. – 2016. – № 10. – с. 22.

51. Международная торговля [Текст] : учеб. для бакалавриата и магистратуры / под ред. Р. И. Хасбулатова. – М.: Юрайт, 2017. – 369 с.

52. Международное торговое дело [Текст]: учеб. / Московский гос. ин-т международных отношений (Ун-т) МИД России ; ред. О. И. Дегтярева . - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. – 607 с.

53. Межецкая, Т.А. Сущность и содержание промышленной и торговой политики [Текст] / Т.А. Межецкая, А.Н. Межецкий // Российское предпринимательство. – 2015. – Том 16. – № 18. – С. 2915-2926.

54. Мезрина, Е. 5 эффективных способов получить господдержку для выхода на экспорт [Электронный ресурс] / Е. Мезрина // URL: <https://directorium.pro/channels/3248/4935>

55. Metallurgiya Kitaya: «итоги торможения» (Часть 2) [Электронный ресурс] // Metallurgicheskii byulleten'. – URL: <https://www.metalbulletin.ru/analytics/black/403/>

56. Морозова, А.В. Основные направления государственной поддержки мясной отрасли [Текст] / А.В. Морозова // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – № 5. – С. 711-722.

57. Нарышкин, С.Е. Инстинкты колонизаторов [Текст] / С.Е. Нарышкин // Ведомости. – 2015. – 14 апреля.

58. Николаева, Е.В. Основы деятельности международных организаций [Текст]: учеб. пособие / Е.В. Николаева. – М.: Гардарики, 2010. – С.64

59. Оболенский, В.П. Внешнеторговая политика в процессе открытия экономики [Текст] / В.П. Оболенский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2018. – №1. – С. 78-90.

60. Оболенский, В.П. Открытость национальных экономик: мир и Россия [Текст] / В.П. Оболенский // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – № 10. – с. 9-11.

61. Орехова, М.С. Современные интеграционные процессы в странах Центральной и Восточной Европы [Электронный ресурс]: учеб. пособие: / М.С. Орехова. – Белгород, 2016. – 106 с.

62. Основы торговой политики и правила ВТО [Текст]. – М.: Международные отношения, 2006. – 448 с.

63. Оценка экономических эффектов отмены нетарифных барьеров в ЕАЭС [Электронный ресурс] / Е.Ю. Винокуров и др. – URL: <https://eabr.org/analytics/integration-research/cii-reports/otsenka-vliyaniya-netarifnykh-barerov-v-eaes-rezultaty-oprosov-predpriyatiy/>

64. Передовики коммунизма: шесть причин, почему производству в Китае нет альтернатив (Электронный ресурс) // URL: <http://www.forbes.ru/kompanii/344847-peredoviki-kommunizma-shest-prichin-pochemu-proizvodstvu-v-kitae-net-alternativ>

65. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность. В 2 ч. Часть 2 [Текст]: учеб. для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. - М. : Юрайт, 2016. – 370 с.

66. Протекционизм [Текст] // Словарь бизнес-терминов. – URL:// http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_fwords/29514

67. Путин, В.В. АТЭС: к открытому, равноправному сотрудничеству в интересах развития [Текст] / В.В. Путин // Российская газета. – 2015. – 17 ноября.

68. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: Инфра-М, 2015. – 512 с.

69. Растопчина, Ю.Л. Международное предпринимательство [Текст]: учебно-методическое пособие / Ю.Л. Растопчина, Е.И. Ковалева; рец.: С.В. Куприянов, С.Н. Растворцева ; НИУ БелГУ. - Белгород : ИД Белгород, 2017. – 140 с.

70. Руднева, А. О. Международная торговля [Текст]: учеб. пособие для вузов / А. О. Руднева. - М. : Инфра-М, 2017. – 234 с.

71. Савельев, О.В. Использование мер торговой политики в интересах отечественных производителей и экспортеров [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... канд. экон. наук / О.В. Савельев. – URL: <http://www.dissercat.com/content/ispolzovanie-mer-torgovoi-politiki-v-interesakh-otechestvennykh-proizvoditelei-i-eksporterov#ixzz5CBKH4Vmq>

72. Свиридович, Ю.С. Отраслевая структура мировой экономики на современном этапе и особенности ее развития [Текст] / Ю.С. Свиридович // Современные международные рынки. – 2012. – №3. – С.8

73. Сивцова, Н.Ф. Экономико-математические методы и модели в мирохозяйственных связях [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс / Н.Ф. Сивцова. – Белгород, 2016.

74. Словарь-справочник по экономике [Электронный ресурс]. – URL: https://economic_directory.academic.ru/1452/Адам_Смит

75. Современная энциклопедия [Электронный ресурс]. – URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/enc1p/29706>

76. Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации [Текст]: сборник науч. трудов XI Междунар. науч.-практ. конф., Белгород, 1 марта 2018 г. / под общ. ред.: Е.Н. Камышанченко, Н.П. Зайцевой. – Белгород: ИД Белгород, 2018. – 340 с.

77. Спартак, А.Н. Возможности российской экспортной экспансии и ее государственная поддержка [Текст] /А.Н. Спартак // Российский внешнеэкономический вестник. – 2017. – № 5. – С. 3-18.

78. Тиличенко, К.Е. Основные показатели развития современной мировой торговли [Текст] / К.Е. Тиличенко, О.И. Иващенко // Актуальные вопросы развития национальной и мировой экономики. – 2013. - №3. – С.9-15

79. Тимощенко, М.А. Особенности государственной поддержки сельского хозяйства в современных условиях [Текст] / М.А. Тимощенко // Продовольственная политика и безопасность. – 2015. – Том 2. – № 2. – С. 113-126.

80. Тиницкая, О. В. Применение мер торговой политики во внешней торговле продукцией машиностроительного комплекса [Текст] : моногр. / О. В. Тиницкая , Т. В. Макарова. – Белгород: Изд-во БУКЭП, 2016. – 150 с.

81. Типовой контракт ИСС международной купли-продажи. Редакция 2013. Публикация ИСС №738R [Текст] / пер. с англ. Н.Г. Вилковой. – М.: ИСС Russia, 2013. – 122 с.

82. Трошкина, Т.Н. Нетарифные меры в системе государственного регулирования международной торговли [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Т.Н. Трошкина. – URL: <http://www.dissercat.com/content/netarifnye-mery-v-sisteme-gosudarstvennogo-regulirovaniya-mezhdunarodnoi-torgovli#ixzz5CBKeWGF9>

83. Филипенко, А. Трамп объявил о введении тотальных пошлин на ввоз в США стали и алюминия [Электронный ресурс] / А. Филипенко, И. Ткачев, С. Бурмистров // URL: <https://www.rbc.ru/economics/01/03/2018/5a9846139a7947a9d04200cd>

84. Хейфец, Б.Р. Евразийский экономический союз: новые вызовы для бизнеса [Текст] / Б.Р. Хейфец // Общество и экономика. – 2015. – №6. – С.10

85. Экономика [Текст]: Толковый словарь/ Дж. Блэк; общ. ред. д.э.н. И.М. Осадчая. – М.: Инфра-М: Издательство «Весь мир», 2000. – 356 с.

86. Сайт Всемирной торговой организации (ВТО). Урегулирование споров/спору участника ВТО (Dispute settlement/Disputes by member) [Электронный ресурс]: Иск № 462 ЕС к России. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds462_e.htm

87. Сайт Всемирной торговой организации (ВТО). Урегулирование споров/спору участника ВТО (Dispute settlement/Disputes by member) [Электронный ресурс]: Иск № 463 Японии к России. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds463_e.htm

88. Сайт Всемирной торговой организации (ВТО). Урегулирование споров/спору участника ВТО (Dispute settlement/Disputes by member) [Электронный ресурс]: Иск № 474 России к ЕС. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds474_e.htm

89. Сайт Всемирной торговой организации (ВТО). Урегулирование споров/спору участника ВТО (Dispute settlement/Disputes by member) [Электронный ресурс]: Иск № 475 ЕС к России. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds475_e.htm

90. Сайт Всемирной торговой организации (ВТО). Урегулирование споров/споры участника ВТО (Dispute settlement/Disputes by member) [Электронный ресурс]: Иск № 476 России к ЕС. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds476_e.htm

91. Сайт Всемирной торговой организации (ВТО). Урегулирование споров/споры участника ВТО (Dispute settlement/Disputes by member) [Электронный ресурс]: Иск № 479 ЕС к России. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds479_e.htm

92. Сайт Всемирной торговой организации (ВТО). Урегулирование споров/споры участника ВТО (Dispute settlement/Disputes by member) [Электронный ресурс]: Иск № 485 ЕС к России. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds485_e.htm

93. Сайт Всемирной торговой организации (ВТО). Урегулирование споров/споры участника ВТО (Dispute settlement/Disputes by member) [Электронный ресурс]: Иск № 493 России к Украине. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds493_e.htm

94. Сайт Всемирной торговой организации (ВТО). Урегулирование споров/споры участника ВТО (Dispute settlement/Disputes by member) [Электронный ресурс]: Иск № 494 России к ЕС. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds494_e.htm

95. Сайт Всемирной торговой организации (ВТО). Урегулирование споров/споры участника ВТО (Dispute settlement/Disputes by member) [Электронный ресурс]: Иск № 499 Украины к России. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds499_e.htm

96. Сайт Всемирной торговой организации (ВТО). Урегулирование споров/споры участника ВТО (Dispute settlement/Disputes by member) [Электронный ресурс]: Иск № 512 Украины к России. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds512_e.htm

97. Сайт Всемирной торговой организации (ВТО). Урегулирование споров/споры участника ВТО (Dispute settlement/Disputes by member) [Электронный ресурс]: Иск № 521 России к ЕС. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds521_e.htm

98. Сайт Всемирной торговой организации (ВТО). Урегулирование споров/споры участника ВТО (Dispute settlement/Disputes by member) [Электронный ресурс]: Иск № 525 России к Украине. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds525_e.htm

99. Сайт Всемирной торговой организации (ВТО). Урегулирование споров/споры участника ВТО (Dispute settlement/Disputes by member) [Электронный ресурс]: Иск № 532 Украины к России. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds532_e.htm

100. Сайт Всемирной торговой организации (ВТО). Про ВТО/Соглашения. Тарифы: больше привязок и ближе к нулю (About WTO/The Agreements. Tariffs: more bindings and closer to zero) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm2_e.htm

101. Сайт Всемирной торговой организации. Участники и наблюдатели (WTO Members and Observers) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

102. Сайт Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/catr/nontariff/Pages/S_o_edmerax_netarifreg_3srtan.aspx

103. Сайт Европейского суда (Judgement of the General Court, Acron and Dorogobuzh v. Council, № T-235/08, 7 February 2013. (ECLI:EU:T:2013:65)) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=133602&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=43750>

104. Сайт Конференции ООН по Торговле и развитию (ЮНКТАД). Экономические и политические аспекты применения нетарифных меры

ограничения торговли развивающимися стран (UNCTAD. Non Tariff Measures to Trade: Economic and Policy issues for Developing Countries. Geneva.2013) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_ru.pdf

105. Сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/>

106. Сайт Министерства экономического развития РФ. База данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/mdb/information/database/>

107. Сайт ЮНКТАД. Статистика и тренды мировой торговли. (Key Statistics and Trends in Trade Policy 2014. UNCTAD. P. 11.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2014d3_en.pdf

108. Сайт ЮНКТАД. База данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trains.unctad.org/Forms/MeasureView.aspx?mode=modify&action=search>.

109. Сайт Федеральной Таможенной Службы РФ. База данных ФТС РФ. Текущие материалы таможенной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 – Загл. с экрана. (дата обращения: 05.03.2018).

110. Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. База данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gsk.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab24.htm.

111. Сайт Банка России. База данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtlD=svs>

112. «Standard of Review and Impact of Trouble Remedy Rullings.US. General Accounting Office. Washington D.C., July 2003, p.11

113. An International Approach to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law, edit by Dr. John Felemegas, Cambridge University Press, 2007, p.17

114. Carrère, C., De Mello, J. (2011) Notes on Detecting the Effects of Non-Tariff Measures, *Journal of Economic Integration*, 26, 136–168.

115. CEPR (2013) Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment. Project Report prepared by Joseph Francois, Miriam Manchin, Hanna Norberg, Olga Pindyuk, Patrick Tomberger under implementing Framework Contract TRADE10/A2/A16.

116. Copenhagen Economics (2010) Assessment of Barriers to Trade and Investment Between the EU and Japan, (TRADE/07/A2). Report prepared by J. F. Francois, E. R. Sunesen, and M. H. Thelle for European Commission, Directorate-General for Trade, Reference: OJ 2007/S 180–219493.

117. Deardorff, A., Stern, R. (1997) Measurement of Non-Tariff Barriers. OECD Economics Department Working Papers, No. 179, OECD Publishing.

118. Ecorys (2009a) Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment — An Economic Analysis. Report prepared by K. Berden, J. F. Francois, S. Tamminen, M. Thelle, and P. Wymenga for the European Commission, Reference OJ 2007/S180–219493.

119. Ferrantino, M. (2006) Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff Measures, OECD Trade Policy Working Paper No. 28, TD/TC/WP (2005)26/FINAL, OECD, Paris.

120. Fox, A., Francois, J., Londono-Kent, P. (2003). Measuring border costs and their impact on trade flows: the United States-Mexican trucking case. [Электронный документ]. – Режим доступа: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/1492.pdf>

121. Francois, J., van Meijl, H. and van Tongeren, F. (2003) Economic Benefits of the Doha Round for the Netherlands. The Hague: Agricultural Economics Institute.

122. Gómez-Herrera, E. (2013) Comparing Alternative Methods to Estimate Gravity Models of Bilateral Trade, *Empirical Economics*, 44, 1087–1111.

123. Hummels, D. (2001) Time as Trade Barrier. GTAP Working Papers 1152, Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics, Purdue University.

124. Kee, H., Nicita, A., Olarreaga, M. (2009) Estimating Trade Restrictiveness Indices, *Economic Journal*, 119, 172–199.

125. Kεaptsoglou, K., Karlaftis, M. G., Tsamboulas, D. (2010) The Gravity Model Specification for Modeling International Trade Flows and Free Trade Agreement Effects: A 10-Year Review of Empirical Studies, *The Open Economics Journal*, 3, 1–13.

126. Laird S., Yeats A. (1990). *Quantitative Methods for Trade Barrier Analysis*. New York: New York University Press.

127. Mascus, K. E., and Wilson J. S. (2001) *Quantifying the Impact of Technical Barriers to Trade. Can It Be Done?* Michigan University Press: Ann Arbor.

128. Walsh, K. (2006) Trade in Services: Does Gravity Hold? A Gravity Model Approach to Estimating Barriers to Services Trade. No.183/October. The Institute for International Integration Studies. Trinity College Dublin. [Электронный документ]. – Режим доступа: <https://www.tcd.ie/iis/documents/discussion/pdfs/iisdp183.pdf>

129. Zaki, C. (2010) Does Trade Facilitation Matter in Bilateral Trade? [Электронный документ]. – Режим доступа: <http://www.parisschoolofeconomics.eu/IMG/pdf/JobMarket-1paper-ZAKI-PSE.pdf>

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Доводы против и в защиту протекционизма

Против протекционизма	В пользу протекционизма
Протекционизм почти всегда снижает уровень благосостояния в торгующих странах	Протекционизм позволяет защитить оборонные и стратегически важные отрасли промышленности
Одностороннее введение тарифов и нетарифных барьеров серьезно осложняет политические отношения и может вызвать затяжные торговые войны	Протекционизм позволяет увеличить внутреннюю занятость и простимулировать внутренний спрос, что особенно важно во времена циклических спадов экономики. Улучшается платежный баланс страны
Протекционизм приводит к увеличению налогового бремени и цен, вследствие чего падает уровень жизни в стране	Протекционизм необходим для защиты «молодых» отраслей от конкуренции более зрелых и эффективных иностранных компаний
Протекционизм ведет к сокращению общего уровня занятости в экспортных и других, связанных с ними отраслях. Отрицательный эффект при этом может перевесить повышение занятости в отраслях импортозамещения	Протекционизм позволяет защитить моноотраслевую экономику от разрушительных колебаний мировой конъюнктуры

Продолжение приложения 1

<p>Введение торговых барьеров и пошлин в условиях тесно связанных торговлей экономик разрушает торговлю подрывая покупательную способность соседних стран и вызывая серьезную трудовую миграцию, которая может составить проблемы для страны, использующей протекционизм</p>	<p>Если не использовать протекционизм, то дешевый импорт, основанный на более дешевой рабочей силе вызовет снижение внутренних цен в стране и повлечет снижение заработных плат, а в следствие этого и уровня жизни</p>
<p>Защита отдельных производств и отраслей приводит к изменению структуры внутренних инвестиций, лишая страну притока капитала и технологий извне.</p>	<p>Поставка уникального для страны товара зачастую сопровождается дополнительными условиями по его транспортировке, обслуживанию, страхованию, выплате авторских вознаграждений с каждой проданной единицы, что в конечном итоге обходится стране дороже собственного его производства</p>
<p>Протекционизм мешает международному разделению труда и приводит зачастую к неэффективному расходованию мировых и национальных ресурсов</p>	<p>Пресловутое международное разделение труда по сути остается не реализованной мечтой или сказкой для бедных стран. Более развитая страна может перенести в менее развитую часть своего производства, но без полной передачи технологии и оставляя себе всю прибыль от этого производства, за исключением налогов и зарплат местным работникам</p>