

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ И ЗАПРЕТЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

QUANTITY LIMITATIONS AND INTERDICTIONS IN INTERNATIONAL TRADE

G. Mikhailova

Annotation

The article discusses possible methods of state regulation through the introduction of non-tariff quantitative restrictions applied in the practice of international trade.

Keywords: International trade, State regulation, World Trade Organization, Non-tariff restrictions, Administrative sanctions, Quantitative restrictions, Export, Import, Restrictions, Embargo, Quota system, Quota, Licensing, Voluntary export restraint.

Михайлова Галина Витальевна
Доцент каф. внешнеэкономической
деятельности и торгового дела,
Санкт-Петербургский государственный
торгово-экономический университет

Аннотация

В статье рассмотрены возможные методы государственного регулирования посредством введения нетарифных количественных ограничений, применяемых в практике международной торговли.

Ключевые слова:

Международная торговля, государственное регулирование, ВТО, нетарифные ограничения, административные меры, количественные ограничения, экспорт, импорт, запреты, эмбарго, квотирование, квота, лицензирование, лицензия, добровольное ограничение экспорта.

Государственное регулирование внешней торговли осуществляется посредством применения различных методов. Наиболее распространёнными и применимыми являются таможенно-тарифные. Однако в условиях неравномерного развития отдельных стран, экономических и политических кризисов и других причин возникает необходимость применения других инструментов регулирования экспортно-импортных потоков. Такие методы относят к группе "нетарифных ограничений" [1–9].

В практике международной торговли различают две группы нетарифных методов. Первая включает нетарифные ограничения, специально созданные для воздействия на товарные экспортно-импортные потоки через количественные ограничения, сертификацию товаров и специальные требования к ним. Вторая группа – меры финансового воздействия с целью защиты внутреннего рынка, а также взимание косвенных налогов и сборов. Первую группу ещё называют "административные меры".

В целях регулирования внешней торговли административные меры в разной степени применяются практически всеми государствами.

Одно из направлений административных мер – запреты и количественные ограничения экспорта и импорта.

Запреты и количественные ограничения экспорта и импорта – это прямая административная форма воздействия государства с целью регулирования внешней торговли. Эти меры непосредственно направлены на запрет или ограничение количества ввозимых или вывозимых товаров, прямо воздействуют на их номенклатуру и географическое направление внешней торговли.

Введение запретов и количественных ограничений рассматриваются как дополнительные меры к традиционным таможенно-тарифным, но имеющим временный характер. Тем самым государство активно защищает свой внутренний рынок и старается сбалансировать его товарную структуру, ограждая как от излишних объёмов поставок товаров из-за рубежа, так и возможностей возникновения дефицита отечественных товаров на внутреннем рынке.

Вся мировая торговля развивается по определённым правилам и, прежде всего, Всемирной торговой организации (ВТО), основной принцип которой – таможенно-тарифное регулирование через таможенные пошлины и другие стоимостные регуляторы.

Однако, в документах ВТО имеются исключения из этого общего правила, которые содержатся в документах, в частности:

- ◆ в Генеральном соглашении по тарифам и тор-

говле 1994 года (ГАТТ/GATT, ВТО, Марракеш, 15.04.1994 года);

- ◆ в Соглашении по процедурам импортного лицензирования (ВТО, Марракеш, 15.04.1994 года);
- ◆ в Соглашении по защитным мерам (ВТО, Марракеш, 15.04.1996 года).

В процессе вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию, который длился значительный временной период (примерно 18 лет), разрабатывались и принимались законы в области государственного регулирования внешней торговли с учётом норм ВТО.

Это:

- ◆ Федеральный закон РФ от 08.12.2003 года №164-ФЗ (с последующими изменениями) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности";
- ◆ Федеральный закон РФ от 08.12.2003 года №165-ФЗ "О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров".

Учитывая процессы интеграции на постсоветском пространстве, создание Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), которое с 01 января 2015 года преобразуется в Евразийский экономический союз (ЕАЭС), и функционирование Таможенного союза (ТС), в который в настоящее время входят Российская Федерация, Республика Беларусь, Республика Казахстан, в рамках ТС также приняты соответствующие документы.

Это:

- ◆ Соглашение " О единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран" от 09 июня 2009 года;
- ◆ Соглашение о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами от 09 июня 2009 года;
- ◆ Соглашение о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран от 09 июня 2009 года;
- ◆ Федеральный закон РФ от 28.11.2009 №304-ФЗ "О ратификации Соглашения о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран".

Изучение документов, так или иначе касающихся нетарифных ограничений во внешней торговле, позволили выделить систему конкретных мер по количественному ограничению и запретам.

Необходимо отметить общий подход при введении количественных ограничений и запретов. Количественные ограничения и запреты

(иногда в документах можно найти формулировку "запрещения") вводятся государством в следующих случаях:

1. В целях обеспечения национальной безопасности.
2. В целях защиты внутреннего рынка.
3. В целях выполнения международных обязательств.

Схему методов можно представить в следующем виде:



Рассмотрим более подробно возможные виды запретов.

Запреты

Эта группа мер относится к наиболее жёстким административным мерам. Как правило, введение запретов является вынужденной мерой, вызванной, прежде всего причинами:

- ◆ политическими (как для отдельно взятого государства, так и введением санкций, согласованных на международном уровне);
- ◆ экономическими;
- ◆ религиозными;
- ◆ экологическими.

Введение запретов допускается положениями ГАТТ–1994 (статья XXI) в целях обеспечения национальной безопасности (торговля оружием, товарами двойного назначения, расщепляющимися материалами и сырьём, из которого они вырабатываются). В соответствии с положениями ГАТТ–1994 запреты могут вводиться на ввоз и/или вывоз товаров как при наличии дефицита, так и при совершенно противоположной ситуации, т.е. при необходимости предотвращения дефицита на внутреннем рынке.

Запреты могут выступать в двух формах:

- ◆ открытой;
- ◆ завуалированной (косвенной).

Крайней, наиболее жёсткой формой открытых запретов является эмбарго.

Торговое эмбарго предусматривает введение государственного полного запрета на ввоз в какую-либо страну или вывоз из неё товаров. А это означает, что полностью исключаются обычные коммерческие импортные и/или экспортные операции в отношении всех или отдельных категорий товаров.

В специальной литературе эмбарго часто сравнивают с проведением государством протекционистской политики. Причина – эмбарго часто используется именно отдельными странами. В этом случае государство преследует следующие цели:

1. Относительно безболезненно для удовлетворения спроса на внутреннем рынке сокращает объёмы поставок товара (товаров) из-за рубежа в пользу отечественных производителей.
2. Отказывается от поставок из других государств во избежание внешнеторговой зависимости (как одной из целей внешнеторговой политики государства).

В мировой торговой практике развитых стран получа-

ют широкое распространение так называемые "импортные запретительные списки"

Запреты могут вводиться в виде полного запрета или частичного запрета.

Эмбарго и выступает как форма полного запрета.

Частичные запреты безусловного характера ("безусловные запреты") вводятся с целью защиты внутреннего рынка от ввоза конкретных товаров, способных оказать негативное воздействие на различные сферы деятельности государства и его граждан:

- ◆ по религиозным соображениям;
- ◆ по соображениям морали;
- ◆ с целью охраны здоровья населения;
- ◆ с целью защиты животного и растительного мира;
- ◆ с целью защиты окружающей среды.

Частичные запреты могут носить и условный характер. Введение условных запретов связано с установлением факта поставок в страну товаров из-за рубежа, по своим характеристикам не отвечающим стандартам, стандартам безопасности, техническим регламентам, санитарно-гигиеническим, ветеринарным, экологическим и другим требованиям, установленным к этим товарам.

Запреты можно разделить на постоянно действующие и на сезонные и временные.

Сезонные запреты, как правило, вводятся на ввоз сельхозпродукции в страну в период массового сбора урожая с целью защиты национальных сельхозпроизводителей (при этом важно сопоставить потребности внутреннего рынка с объёмами сбора по конкретным товарам). Введение сезонных запретов связано не только с защитой отечественных производителей, но и с необходимостью обеспечения спроса на внутреннем рынке, например по фруктам, не только по общему объёму, но и по видам и ассортименту.

Временные запреты, как правило, вводятся государством в случае возникновения опасений по поводу поступления на внутренний рынок продуктов питания и товаров из стран и регионов, где зафиксированы заболевания скота, овощей, фруктов, леса.

Завуалированные (косвенные) запреты имеют весьма избирательный характер, например государство принимает решение о запрете захода торговых судов определённого государства в свои порты.

Опыт применения запретов во внешней торговле по-

казывает, что этот метод развитыми странами используется, прежде всего, по политическим причинам, а по экономическим причинам с целью защиты национальных производителей и, как правило, в сельском хозяйстве, запреты вводят развивающиеся страны.

Более широко применяемыми, традиционными в практике международной торговли являются количественные ограничения.

Основная цель этих мер – ограничение поставок на внутренний рынок страны либо конкретных товаров из разных стран, т.е. объектом ограничений является товар, либо конкретных товаров из конкретной страны.

Во внешнеторговой политике государства использование количественных ограничений позволяет решать задачи политического, экономического и непосредственно внешнеторгового характера, например:

- ◆ защита национальных производителей аналогичных товаров от зарубежных конкурентов;
- ◆ поддержание стабильных цен на все представленные товары на внутреннем рынке;
- ◆ сокращение закупок товаров, оказывающих влияние на снижение национальной безопасности государства;
- ◆ экономия валютных ресурсов;
- ◆ получение разного рода торгово-экономических уступок со стороны других государств, в т.ч. и через оказание давления на государство-экспортёра.

В целом, количественные ограничения можно отнести к дискриминационным мерам. Нормы ГАТТ-1994 запрещают применять количественные ограничения по отношению к товарам, поступающим из какой-то определённой страны. Однако в ГАТТ-1994 (ст. II-IV) содержатся положения, в соответствии с которыми возможно использование этих мер только в случае обеспечения экономической безопасности, а также в случае необходимости преодоления тяжёлого финансового положения и достижения необходимого равновесия платёжного баланса страны.

Основным направлением применения количественных ограничений во внешней торговле являются квотирование и лицензирование. Однако в мировой практике часто используется понятие "контингентирование".

Под контингентированием понимается ограничение объёмов экспорта определённой номенклатуры товаров, которые подлежат квотированию и лицензированию. Таким образом, контингент – это и есть конкретные товары.

Контингентирование как мера количественных ограничений связано с узкой направленностью регулирова-

ния поставок определённой номенклатуры товаров.

К товарам, которые в мировой практике относят к "контингентам", подпадают чёрные и цветные металлы, медикаменты, продовольственные товары, текстиль, важнейшие виды сырья. Но такие товары оказывают существенное влияние на объём и структуру внешней торговли любого государства, на уровень цен на внутреннем рынке и прибыли национальных производителей товаров, аналогичных ограничительному контингенту.

Можно сказать, что контингентирование является не самостоятельной мерой количественных ограничений, а составляющей, тесно связанной с квотированием и лицензированием.

В международной практике часто понятие "контингентирование" отождествляется с понятием "квотирование".

Квотирование во внешней торговле.

Это мера оперативного регулирования внешнеэкономических операций государством, которые:

- ◆ накладывают количественные и стоимостные ограничения на ввоз и/или вывоз товара в страну;
- ◆ вводятся на определённый срок применительно к определённым товарам, транспортным средствам, работам, услугам и т.п., к конкретным странам либо к группам стран.

Квотирование выступает в качестве:

- ◆ нетарифной меры внешнеэкономического регулирования;
- ◆ регулятора спроса и предложения товаров на внутреннем рынке;
- ◆ ответной меры на дискриминационные действия зарубежных торговых партнёров.

Квотирование – это ограничение (лимитирование) физического или стоимостного объёма поставок на внутренний рынок страны-импортёра через установление различного вида квот.

В общем виде квота – это допустимый объём (в физическом или стоимостном выражении) ввоза в страну-экспортёра компанией из страны-импортёра товаров определённого ассортимента в течение определённого временного периода, подтверждённый специальными разрешениями.

В зависимости от своего назначения, сфере и периоду действия и других факторов в практике международной торговли *применяются разные виды квот.*



Глобальная квота

– это наиболее распространённый вид квот. Она устанавливает ограничение размера импорта и/или экспорта какого-либо определённого товара в стоимостном или натуральном выражении на определённый период времени (год, полугодие, квартал). Общая величина глобальной квоты по импорту не ограничивается источниками экспортных поставок и не дифференцируется по странам.

Глобальную квоту иногда называют "глобальный контингент". Теоретически величина глобального контингента определяется как разница между внутренним потреблением и внутренним производством. Как правило, на практике через установление глобальной квоты государство защищает национальных производителей, поддерживает на внутреннем рынке определённый уровень цен, а также имеет возможность оказывать определённое давление на экспортирующую страну.

Порядок получения квоты позволяет разделить их на нераспределённые и конкретные.

Если оформление квоты производится в порядке поступления необходимых для этого документов, то квота относится к категории нераспределённых.

Конкретная квота предназначена и оформляется на имя конкретной компании-импортера без учёта когда были поданы документы на её получение.

В практике международной торговли встречаются, хотя и редко, оформление квоты без учёта временного периода её действия. Такие квоты называются неконкретизированными.

Индивидуальная квота представляет собой допустимый размер импорта, распределённый из конкретных стран или от конкретных производителей.

Индивидуальная квота имеет свои разновидности:

1. Индивидуальная квота может быть создана на базе глобальной квоты и контингент номенклатуры товаров распределяется между странами пропорционально их доли в импорте, сложившейся в предыдущий (базовый) период.
2. Индивидуальная квота распространяется на те страны, которые берут на себя встречные обязательства по импорту товара из данной страны. Такие обязательства, как правило, закрепляются в соответствующих торговых межгосударственных соглашениях. Такие квоты получили название двусторонних квот на договорной основе.
3. Индивидуальные квоты, ориентированные на традиционных поставщиков, когда большая часть общей квоты целенаправленно сознательно выделяется постоянным партнёрам.

В практике международной торговли распространение получили сезонные квоты. Они распространяются, как правило, на сельхозпродукцию. Цель их введения – ограничить размеры импорта сельхозтоваров в сезон сбора урожая и дать право на ввоз в межсезонье, и, как следствие, обеспечить национальных производителей рынками сбыта.

Существует несколько методов установления квот:

1. Импортные квоты устанавливаются в % к размеру национального экспорта. Такие квоты получили название процентных.
2. Импортные квоты устанавливаются в % к величине закупок какого-либо товара на внутреннем рынке с целью поощрения отечественных производителей.

Рассмотренные механизмы установления квот и их виды касаются исключительно количественных показателей по ограниченным потокам товаров. Однако в квотировании широкое распространение получили тариф-

ные квоты.

Тарифные квоты предполагают выдачу разрешения на ввоз в страну определённого количества товара по сниженным ставкам таможенных пошлин или вообще беспошлинно. Товары, ввозимые сверх тарифной квоты (количества), облагаются по более высоким ставкам, как правило, базовым. Таким образом, применение тарифных квот представляет собой количественные нетарифные ограничения в сочетании с элементами таможенно-тарифного регулирования. Практика мировой торговли показывает, что тарифные квоты чаще всего используются при регулировании рынка сырьевых товаров, когда в поставке таких товаров по максимально низким ценам в страну заинтересованы производители государства-импортёра, при этом эти товары производятся в стране, но в недостаточном количестве для удовлетворения объёма внутреннего спроса.

Можно сделать общий вывод, что квотирование как метод количественных нетарифных ограничений используется в практике международной торговли для сбалансированности структуры экспорта/импорта и платёжных балансов, регулирования соотношения спроса и предложения на внутреннем рынке, выполнения международных обязательств, а также достижения взаимовыгодных межправительственных договорённостей между отдельными государствами.

Лицензирование

Этот метод количественных ограничений является самой распространённой формой и относится к традиционным инструментам государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Лицензирование – это запрещение свободного ввоза или вывоза товаров. Это способ ограничения (и контроля за его исполнением) импорта и/или экспорта товаров путём обязательного предварительного получения разрешительного документа на совершение внешнеэкономической операции. Лицензирование – это комплекс административных мер, устанавливающих порядок предоставления специальных разрешительных документов.

Специальный разрешительный документ носит название "лицензия".

Лицензии выдаются уполномоченными государством исполнительными органами власти.

Применение меры лицензирования преследует следующие цели:

1. Обеспечение защиты внутреннего рынка.
2. Практическое применение механизма реализации квотирования, если такой задействован.

3. Контроль за ввозом товаров при получении квот.
4. Поддержание оптимального уровня объёмов импорта конкретных видов товаров.

Лицензирование является официально допустимой мерой в рамках ВТО.

Введение лицензирования во внешней торговле государством может быть вызвано разными причинами:

1. При введении временных количественных ограничений экспорта и/или импорта отдельных товаров (квотирования).
2. Если ввозятся товары, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь и здоровье граждан, имущество физических и юридических лиц, окружающую среду, жизнь и здоровье животных и растений.
3. Предоставление исключительного права на экспорт и/или импорт отдельных видов товаров.
4. Выполнение государством международных обязательств.

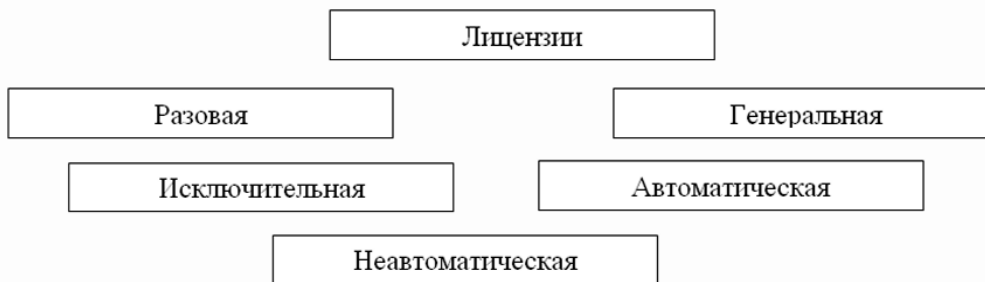
Большинство государств прибегают к введению лицензирования по разным причинам, в разных масштабах и формах.

Экономически развитые страны, как правило, прибегают к лицензированию в случае использования более жёсткого метода количественных ограничений – квотирования. Это позволяет осуществлять контроль за потоками товаров.

В развивающихся странах, как правило, принимаются менее жёсткие меры, а именно, лицензирование. Государство при этом преследует цель получения и рационального использования валютных средств. А именно, достаточно часто разрешения на ввоз товаров из других государств производится при соблюдении определённого условия: оплата поставок должна осуществляться из средств финансовой помощи международных организаций с использованием бартерных сделок. Кроме того, в развивающихся странах при выдаче лицензий предпочтение отдаётся крупным известным фирмам-импортёрам.

Государственные исполнительные органы власти регулярно отслеживают ситуацию на внутренних и внешних рынках в связи с потоками товаров, по которым введено лицензирование. Поэтому перечень как товарных позиций, так и конкретных соответствующих товаров может меняться.

Разрешительные документы – лицензии, в практике международной торговли весьма разнообразны и принимают различные виды.



Лицензия

– это документ (иногда его называют сертификат), выданный уполномоченными государственными органами в виде предварительного разрешения на право ввоза из-за рубежа определённых товаров или вывоза товаров, произведённых в государстве, за его пределы.

Основными видами лицензий во внешней торговле являются генеральная и разовая (индивидуальная). Имеют место и другие виды лицензий, но они, как правило, сочетают в себе признаки этих двух, но с дополнительными условиями, исходя из практики подходов к государственному регулированию в конкретной стране.

Разовая (индивидуальная) лицензия оформляется как единовременное (разовое) разрешение конкретной компании на ввоз или вывоз строго фиксированного количества или объёма конкретного товара в течение установленного периода.

Итак, в разовой лицензии прописаны следующие позиции:

1. Полное название компании экспортёра или импортёра.
2. Конкретное наименование товара.
3. Фиксированный объём закупки или продажи (в количественном или стоимостном выражении), в соответствии с условиями заключённого контракта.
4. Указывается срок действия лицензии (как правило, не более 1 года).

Перечисленные условия – обязательны.

Кроме того, в лицензии могут указываться сведения о получателе товара (если выдаваемая лицензия экспортная), стоимости товара, стране происхождения товара.

Разовые лицензии являются именными и поэтому не могут передаваться другому юридическому лицу.

В странах, в которых действует система строгого государственного валютного контроля, достаточно часто

получение разовой лицензии на закупку товаров за рубежом означает право на получение разрешения на покупку иностранной валюты. Как правило, такая ситуация характерна для развивающихся стран с переходной экономикой.

В практике международной торговли условием получения разовых лицензий могут выступать обязательные требования для самого получателя, например, принятие встречных коммерческих обязательств закупки товаров (продукции) самим импортёром или другой стороной страны импортёра на его внутреннем рынке.

В практике правил выдачи разовых лицензий встречается большое количество различных запретительных оговорок.

Дискретная лицензия является разновидностью разовой лицензии. Действующий порядок при выдаче дискретной лицензии предусматривает соответствие распределения квот между компаниями–претендентами определённым критериям, например, доля предыдущих импортных закупок, элементарная очерёдность поступления заявления и комплекта необходимых документов и другие. Как правило, порядок выдачи лицензий предусматривает равнозначные условия и подходы как к постоянным, так и к новым претендентам. Хотя практика международной торговли показывает, что примерно до 15% размеров импортной квоты резервируется для постоянных заявителей или для выдачи лицензии с учётом так называемого "индивидуального подхода".

В отдельных случаях встречаются открытые разовые (индивидуальные) лицензии. Их отличие от обычных состоит в том, что в лицензии не указываются количество или объём импортируемых или экспортируемых товаров, но сама лицензия индивидуальна.

Генеральная (открытая) лицензия

– это постоянно действующее разрешение, которое предоставляет право любому юридическому лицу импортировать или экспортировать перечисленные в разрешении товары без каких-либо ограничений по количеству

или стоимости в течение всего времени действия лицензии.

Генеральная лицензия разрешает ввозить или вывозить указанные в ней товары:

- ◆ из конкретных перечисленных в ней стран (или в конкретные страны);
- ◆ или из любой страны (в любую страну).

В последнем случае генеральную лицензию называют глобальной или открытой.

Органы государственной исполнительной власти утверждают специальные списки таких компаний–импортёров и компаний–экспортёров по определённым товарным группам и товарам. Такие списки утверждаются официально и публикуются.

Практика международной торговли показывает, что в последнее время в импортных генеральных лицензиях стали указывать лишь те товары, ввоз которых без лицензии не допускается.

Исключительная лицензия даёт право юридическому лицу на экспорт и/или импорт отдельного вида товара. Принятие решения о выдаче исключительной лицензии находится в компетенции органов законодательной власти государства. Поэтому только после соответствующего принятия закона появляется право на получение исключительной лицензии.

Автоматическая лицензия. Её особенность состоит в том, что максимально упрощён порядок её выдачи: импортёр или экспортёр, подавая заявку на импорт или экспорт какого–либо товара, получает такое разрешение при условии, что он ранее не получал официального отказа.

С помощью введения режима автоматического лицензирования государственные органы исполнительной власти имеют возможность осуществлять контроль за импортно–экспортными потоками товаров и ходом внешнеторговых операций.

Автоматическое лицензирование, как правило, вводится с целью мониторинга потока товаров для того, чтобы в дальнейшем можно было обосновать решение о необходимости принятия более существенных мер по количественному ограничению импорта и/или экспорта товаров в страну или из неё.

Существует и неавтоматическое лицензирование. В практике международной торговли встречается выдача разрешений на импорт в качестве предварительного, не оговорённого конкретного условия. Такие лицензии сво–

бодно не предоставляются и своей целью имеют ограничение импортёра, когда в стране квоты на запрашиваемый товар не установлены.

В связи с тем, что лицензирование является общепризнанной нормой, одобренной ВТО, процедуры и формальности при выдаче лицензий подлежат унификации. Их цель – упрощение порядка получения (выдачи) лицензии.

В ст. III Соглашения о процедуре импортного лицензирования 1994 года прописан ряд требований, которые должны соблюдать государства–члены ВТО при введении лицензирования и определения самой процедуры выдачи лицензий. Это:

1. Распределение разовых (индивидуальных) лицензий не должно создавать препятствий в торговле, за исключением тех, которые созданы уже введением квотирования.

2. Выдача лицензий должна осуществляться только одним государственным органом, наделённым таким правом.

3. Выдача лицензий должна осуществляться на одинаковых условиях для всех претендентов.

4. Владельцем лицензии может стать любое лицо, прежде всего, юридическое, отвечающее требованиям национального законодательства и имеющее экономические возможности для осуществления внешнеэкономической деятельности.

5. Информация и действующая практика лицензирования в области внешнеэкономической деятельности государства должна быть общедоступна и открыта как для лиц этого государства, так и для иностранных экспортёров.

Интерес представляет изучение практики распределения лицензий в различных странах (механизм).

1. Аукционы.

В процессе проведения аукциона продажа лицензий осуществляется на конкурсной основе.

2. Система явных предпочтений. Орган государственной исполнительной власти, отвечающий за выдачу лицензий, закрепляет лицензии за определёнными компаниями–импортёрами пропорционально размерам их импорта за предшествующий (базовый) период или, как вариант, пропорционально структуре спроса со стороны национальных компаний–импортёров. Иногда такой метод распределения называют "в соответствии с историей поставок".

3. Распределение на внеценной основе.

Уполномоченный орган государственной исполнительной власти выдаёт лицензии тем компаниям–импортёрам, которые на практике продемонстрировали свои способности и умение осуществлять импорт наиболее эффективным образом. Для проведения конкурса между

претендентами может быть создана экспертная комиссия, которая, прежде всего, должна разработать и официально огласить критерии оценки. В качестве критериев оценки могут выступать: опыт проведения внешнеэкономических операций и внешнеэкономической деятельности, уровень профессиональной квалификации персонала, объёмы закупок, ассортимент закупаемых товаров и другие. Однако, всё, что связано с экспертной оценкой, приводит к высокой вероятности злоупотреблений в связи с необъективной оценкой.

4. Лицензии на ввоз некоторых товаров в ряде государств могут выдаваться только ограниченному кругу компаний-импортёров, производителям определённых товаров и услуг из других стран, уполномоченным государственным учреждениям (в случае госзакупок) и т.п.

Выдача лицензий в этом случае направлена на ограничение ввоза в рамках необходимого размера для конкретных потребителей.

Выдача лицензий возможна и в связи с необходимостью достижения конкретных целей – внедрение инвестиционных проектов, деятельность совместных предприятий, развитие экспортного производственного потенциала предприятия.

Такой метод распределения лицензий носит ярко выраженный административный характер.

5. Лицензии могут выдаваться также в целях обеспечения связи импортёра с внутренним рынком при выполнении следующих условий:

- ◆ компания-импортёр должна закупить определённое количество или объём товаров на внутреннем рынке;
- ◆ компания-импортёр подписывает обязательство по использованию компонентов национального сырья при производстве продукции;
- ◆ компания-импортёр обязуется заключать и исполнять бартерные сделки.

В практике международной торговли встречаются случаи, когда либо вместе с лицензией либо вместо неё выдаются специальные разрешения на импорт. Как правило, такие разрешения выдаются государственными органами исполнительной власти в конкретной сфере экономики, например, в сельском хозяйстве, в строительстве и т.п.

Добровольное ограничение экспорта.

Иногда эти меры называют "добровольное самоограничение экспорта".

Поводом к установлению ограничений (самоограничений) экспорта является ситуация, когда на внутреннем рынке государства-импортёра наблюдается резкое увеличение объёма поступления товаров из конкретных стран или компаний-экспортёров и значительное повышение их удельного веса в объёме предложения. Соглашения затрагивают продукцию и товары тех отраслей государства-импортёра, которые находятся в кризисном положении или становятся неконкурентоспособными на международном рынке.

Соглашения о добровольной ограничении поставок со стороны компании-экспортёра или государства-экспортёра в целом достигаются под давлением и угрозами со стороны государства-импортёра о введении количественных ограничений на импорт (запретов, квотирования, лицензирования), введении или повышении ввозных импортных пошлин, возможности применения антидемпинговых мер. Таким образом, государство-импортёр, обеспечивая защиту внутреннего рынка своего государства, создаёт торговые барьеры, которые вводятся на границе государства-экспортёра. Такие торговые барьеры, как правило, вводятся на определённый срок.

Соглашения о добровольном ограничении экспорта распространены в международной торговле автомобилями, продукцией чёрной металлургии (стали), бытовой электроникой (телевизоры), текстилем, молочными продуктами и другими товарами.

Соглашения о добровольном ограничении экспорта заключаются как на межгосударственном уровне, так и на отраслевом уровне.

В международной торговле действуют не только двусторонние соглашения о добровольном ограничении импорта, но и многосторонние.

В последнее время в практике международной торговли появилось понятие "мера серой зоны", под которой подразумеваются торговые барьеры, которые формально не входят в круг нетарифных ограничений ВТО, но и не запрещены положениями ГАТТ-1994.

Государства-экспортёры в силах противодействовать применению и расширению применения мер по добровольному ограничению экспорта со стороны других государств. Государства-экспортёры должны контролировать экспортные потоки своих компаний, перераспределять их на рынки разных стран, т.е. использовать различные рычаги планирования и государственного регулирования.

К сожалению, во внешней торговле имеют место принудительные меры конкуренции, их часто называют "ограничительная деловая практика". Эти меры не являются

рыночными и выступают в форме навязывания условий своему партнёру, сговора между поставщиками из разных государств, сговора между покупателями из разных государств, жёстком установлении цен, использовании компанией-экспортером дискриминационных цен и коммерческих условий.

Практика современной международной торговли свидетельствует, что наиболее выгодным является сочетание возможных методов государственного регулирования, в том числе и нетарифных ограничений, среди которых особое место занимают запреты и количественные ограничения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 года (ГАТТ/GATT), Марракеш, 15.04.1994.
2. Соглашение по процедурам импортного лицензирования. Марракеш, 15.04.1994.
3. Федеральный закон РФ от 08.12.2003 №164-ФЗ (с последующими изменениями) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности".
4. Соглашение "О единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран" от 09 июня 2009 г.
5. Соглашение о порядке введения и применении мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран от 09 июня 2009 г.
6. Вологдин А.А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: уч. пособие для магистров / А.А. Вологдин – 3-е изд.; испр. и доп. – М.: Изд-во Юрайт; ИД Юрайт, 2012, – 445 с.
7. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для бакалавриата и магистратуры / В.В.Покровская.– 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2014.– 731 с.
8. www.eurasiancommission.org
9. Кириллова Т. В. Таможенные процедуры: особенности и практика применения // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2013. – № 12. – С. 85–88.

© Г.В. Михайлова, (galina.vit@list.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

14-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕРАЗРУШАЮЩИЙ КОНТРОЛЬ И ТЕХНИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ







Получите
электронный билет!
www.ndt-russia.ru

0+ РЕКЛАМА



**17-19
ФЕВРАЛЯ 2015**

Место проведения:
**МОСКВА
КРОКУС ЭКСПО**

Организаторы:




Тел. +7 (812) 380 6002/00
факс +7 (812) 380 6001
ndt@primexpo.ru