

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ**

Государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ

---

**А. А. Оводенко, В. А. Фетисов**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ  
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Учебное пособие

Санкт-Петербург

2006

УДК 339  
ББК 65  
О–32

**Оводенко А. А., Фетисов В. А.**

О–32 Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / СПбГУАП. СПб., 2006. с.  
ISBN 5–8088–0191–5

В учебном пособии рассматриваются основные методологические принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. Анализируются нормативные основы формирования таможенных платежей на базе таможенного тарифа и общие принципы нетарифного регулирования в современной практике. Подробно рассматриваются методы определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу и правила интерпретации международных коммерческих терминов. Приводятся примеры государственного регулирования экспорта и импорта важнейших для экономики России товаров.

Предназначено для самостоятельной работы студентов экономического факультета всех форм обучения при изучении дисциплин «Таможенные операции», «Таможенное дело».

Рецензенты:

кафедра экономической теории Международного  
банковского института; доктор экономических наук  
профессор *И. П. Павлова*

Утверждено

редакционно-издательским советом университета  
в качестве учебного пособия

© ГОУ ВПО «Санкт Петербургский  
государственный университет  
аэрокосмического приборостроения»,  
2006

ISBN 5–8088–0191–5 © А. А. Оводенко, В. А. Фетисов, 2006

## ВВЕДЕНИЕ

Ни одна страна, какой бы крупной и обеспеченной важнейшими ресурсами она ни была, не может изолированно существовать в рамках мирового пространства. На протяжении веков народы, активно участвовавшие в международном разделении труда, неизменно выигрывали в развитии экономики и культуры в сравнении с теми, кто такой активности не проявляли. Это положение тем более очевидно в наше время, когда определяющими развитие ресурсами являются (наряду с запасами нефти и газа, подземными кладовыми черных и цветных металлов, наличием плодородных почв и густых лесов) интеллектуальный и научно-технический потенциал общества. Доступ же к мировым ресурсам научно-технической информации и новых технологий, как условие развития собственных возможностей в этих областях, обеспечивается активным участием страны в системе международных экономических и научно-технических связей.

Мировая торговля становится господствующим фактором не только экономического, но и политического, общественного и культурного развития в мире и определяется в настоящее время все более распространяющимся партнерством в системе внешней торговли. Страна, участвуя в международной торговле, имеет возможность при тех же производственных ресурсах увеличить степень удовлетворения общественных потребностей.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) является одним из основных рычагов воздействия на внешнеторговый оборот. С его помощью государство, с одной стороны, обеспечивает свободный доступ российской экономики к системе мирового хозяйства, а с другой стороны, путем установления запретов и ограничений на ввоз и вывоз отдельных товаров, путем лицензирования, квотирования и применения ряда иных мер обеспечивает защиту интересов российских потребителей ввозимых товаров, защиту экономической безопасности страны, общественного порядка, жизни и здоровья людей, нравственности, моральных устоев и культурных ценностей общества, а также пополнение доходной части федерального бюджета посредством взимания таможенных платежей при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации.

Кроме этого, в связи с предстоящим вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО), несомненно будут происходить те или иные изменения в политике государства, прежде всего в области нетарифного регулирования ВЭД, поэтому в пособии значительное внимание уделено именно этим вопросам.

Объектом рассмотрения являются тарифное и нетарифное регулирование ВЭД РФ, а предметом – механизмы действия государства в области регулирования на примере импорта и экспорта стратегически важных для экономической безопасности России товаров и их возможные изменения в связи со вступлением России в ВТО.

Основными целями данной работы являются:

– изучение принципов организации тарифного регулирования и мер нетарифного регулирования, действующих на территории РФ, с последующим анализом изменения их на протяжении последних лет и прогнозом на ближайшее время;

– прогнозирование возможного развития событий в данной области после вступления России в ВТО.

При этом рассматривается действующий механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности РФ, а также анализируется информация по данному вопросу, появившаяся в официальных публикациях за последние годы, и, наконец, рассматриваются текущие переговоры по вступлению России в ВТО, определяются основные требования, предъявляемые Россией по вопросам, прежде всего, нетарифного регулирования ВЭД с последующим анализом и прогнозированием возможных изменений после вступления России в ВТО.

В последнее время в средствах массовой информации довольно часто затрагивалась тема вступления России в ВТО, однако информация, поступившая за этот период, носит фрагментарный характер и оставляет значительное место для предположений и корпоративных спекуляций.

Область внешнеэкономической деятельности является одной из областей, наиболее подверженных процессам глобализации. Начиная эту работу, авторы не могли предвидеть последствия распространения «птичьего гриппа» весной 2006 г., когда уже в феврале был полностью запрещен импорт всех видов продуктов из французской птицы. А это, как минимум, изменило конкурентную ситуацию на рынке России. Ярким примером роли государства во внешней торговле явился полный запрет в марте 2006 г. импорта грузинского и молдавского вина.

Учебное пособие опирается на опыт преподавания ряда дисциплин студентам экономического факультета.

# 1. РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

## 1.1. Общие принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

Под ВЭД следует понимать совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих способов реализации внешнеэкономических связей, включающих торговлю, совместное предпринимательство, оказание различного рода услуг и иные виды международного сотрудничества [24].

В современной российской практике ВЭД реализуется преимущественно через внешнеторговую деятельность, под которой следует понимать предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности [3].

Система государственного регулирования ВЭД включает в себя:

- определенную нормативно-правовую базу такого регулирования;
- наличие определенной институционно-организационной структуры регулирования ВЭД (соответствующих государственных органов, строго закрепленной за ними компетенции и иерархической подчиненности и подконтрольности);
- государственное программирование;
- регистрацию участников;
- квотирование и лицензирование внешнеторговых сделок;
- сертификацию импортных товаров;
- регистрацию некоторых экспортных контрактов;
- обязательную экспертную оценку количества, качества и цены экспортируемых товаров;
- таможенно-тарифное регулирование;
- валютное и денежно-кредитное регулирование.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется посредством:

- таможенно-тарифного регулирования;
- нетарифного регулирования;
- запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;
- мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности [3].

Таможенно-тарифное регулирование осуществляется посредством установления ставок экспортных и импортных пошлин на товары, и за счет этого, повышая или понижая их, государство регулирует внешнеторговый оборот. Методы нетарифного регулирования ВЭД вклю-

чают в себя лицензирование отдельных видов внешнеэкономических сделок, квотирование (количественное ограничение) ввоза и вывоза отдельных товаров и услуг, сертификацию и ряд иных мер административного характера. Посредством введения или отмены этих мер также происходит регулирование внешнеторгового оборота со стороны государства для достижения тех или иных глобальных целей.

Основными принципами государственного регулирования ВЭД в Российской Федерации на сегодня являются:

- единство внешней (в том числе и внешнеэкономической) и внутренней (в том числе и внутриэкономической) политики государства;
- единство системы государственного регулирования ВЭД и контроля за его реализацией;
- единство таможенной территории и таможенной политики государства;
- приоритет экономических (таможенно-тарифных) методов регулирования ВЭД над методами административного характера;
- исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во внешнеэкономическую деятельность хозяйствующих субъектов;
- обеспечение равенства всех участников ВЭД независимо от форм собственности и защита их прав и законных интересов [24].

Государственное регулирование ВЭД в Российской Федерации направлено на достижение определенных целей, среди которых хотелось бы выделить следующие:

- защита интересов отечественных производителей и потребителей, а также национальных экономических интересов в целом путем рационального сочетания протекционистской и фритредерской таможенной политики;
- использование ВЭД как совокупности способов реализации внешнеэкономических связей для ускорения формирования в стране рыночной экономики;
- создание необходимых условий для доступа российских товаров на мировой рынок;
- оказание содействия мировому разделению труда и поддержание благоприятного международного режима во взаимоотношениях с иностранными государствами и международными организациями.

Формирование таможенной политики любого государства предполагает два важных подхода к определению ее направленности – это *протекционизм* и *фритредерство*.

*Протекционизм* – экономическая политика государства, направленная на поощрение развития национальной экономики. Такая политика осуществляется с помощью высоких таможенных пошлин

на ввозимые иностранные товары, ограничения или полного запрещения ввоза определенных товаров [33].

*Фритредерство* – направление в экономической теории, политике и хозяйственной практике, провозглашающее свободу торговли и невмешательство государства в частнопредпринимательскую сферу жизни общества [33]. Иными словами – это политика свободной торговли. Свободная торговля устраняет всякие помехи во внешнеторговых отношениях и достигается путем минимизации каких-либо ограничений на внешнеторговый оборот, что ведет к росту товарооборота, способствует более выгодному международному разделению труда и удовлетворению потребностей рынка.

Реальная ситуация в ВЭД характеризуется комбинацией элементов протекционизма и фритредерства. Практически ежедневно в сводке мировых экономических новостей можно найти этому убедительное подтверждение. Всем памятно, например, одностороннее повышение импортной пошлины на сталь в США. Для устранения сложившейся после этого ситуации на мировом рынке стали потребовалось вмешательство ВТО и по ее решению отмена президентом США своего постановления.

Административные инструменты регулирования ВЭД просто необходимы на современном этапе, достаточно взглянуть на табл. 1. В основном только с помощью всех видов регулирования ВЭД наше государство в условиях самостоятельного осуществления большим числом компаний экспортно-импортных операций может остановить рост внешнеторгового дефицита и выровнять торговый и платежный балансы, более рационально распорядиться иностранной валютой для покупки за рубежом наиболее необходимых России товаров, мобилизовать валютные резервы для обслуживания внешнего валютного долга и реализации национальных стратегических проектов.

Административные инструменты внешнеторгового регулирования позволяют получать, кроме того, и уступки в области ограничений импорта на условиях взаимности, а также добиваться отмены дискриминационных мер в странах – торговых партнерах.

В этой связи в качестве основных принципов таможенной политики России в XXI веке ученые выдвигают следующие:

– соблюдение системы приоритетов направленности таможенной политики на достижение таких целей, как: обеспечение интересов России; обеспечение интересов блока стран, возглавляемого Россией (СНГ и его очевидного преемника ЕврАзЭС); обеспечение интересов мирового сообщества в целом;

– сочетание интересов государства и интересов отдельных участников ВЭД при обязательном приоритете общенациональных интересов;

Таблица 1

**Современный торгово-политический механизм ряда стран  
(использование методов регулирования внешней торговли)**

Страна	Сложный таможенный тариф	Квотирование	Лицензирование	Технические барьеры в торговле	Фитосанитарные нормы	Запрет ввоза и вывоза
США	+	+	+	+	+	+
Япония	+	+	+	+	+	+
ЕС	+	+	+	+	+	+
Швейцария	+	+	+	+	+	+
Канада	+	+	+	+	+	+
Австралия	+	+	+	+	+	+
Бразилия	+	+	+	+	+	+
Индия	+	+	+	+	+	+
Китай	+	+	+	+	+	+

Знак «+» означает, что данная группа мер используется указанным государством.

– обеспечение не только внешнеэкономической безопасности страны, но и ее внешней безопасности в целом: продовольственной, технологической, экологической, научной, валютно-финансовой и пр.;

– содействие улучшению структуры внешнеторгового оборота (улучшению структуры экспорта и импорта), а также государственной стратегии экспорта и импорта товаров, услуг и инвестиций;

– исключение из практики ВЭД незаконного вывоза капитала за рубеж посредством упорядочения правил ведения валютных операций с учетом интересов России и усиления государственного контроля за осуществлением валютных операций [24].

Практическое применение таможенных тарифов, эффективность мер тарифного регулирования, их согласованность и соответствие международным нормам и правилам, а также реальный уровень тарифного обложения во многом предопределяется теми правилами, которые устанавливают порядок исчисления базы таможенных пошлин и других таможенных платежей, т.е. зависят от той стоимости товара, которая используется в качестве базы налогообложения.

В установлении четких правил определения налогооблагаемой базы при перемещении товаров через таможенную границу Российской Федерации заинтересовано и государство, и коммерческие круги. Так, в федеральном бюджете значительная доля его доходной части формируется за счет таможенных пошлин и налогов, в связи с чем государственным органам для планирования ожидаемых поступлений в бюджет необходимо знать порядок исчисления налогооблагаемой базы. Для коммерческих кругов знание правил налогообложения ввозимых товаров – это реальная эффективность внешнеэкономической деятельности, прибыли и убытки от конкретных сделок и операций.

Таким образом, становится понятным, почему в международной торговой практике использование различных национальных методик определения таможенной стоимости обычно рассматривается в качестве нетарифного барьера. Это дает властям страны реальную возможность для усиления протекционистской направленности таможенных пошлин и налогов.

Правомерно встает вопрос: какая же стоимость товара может быть принята в качестве базы для расчета таможенных платежей? Как известно, экономика оперирует различными стоимостными категориями начиная от себестоимости и заканчивая розничной ценой, по которой он продается конечному потребителю. Очевидно, что на различных этапах продвижения товара от изготовителя к потребителю его стоимость будет различна, так как будет включать различные ее составляющие. При этом каждая из стоимостей рассчитывается по вполне определенным правилам и имеет свое функциональное назначение.

1. Стоимость товара, которая используется для расчета таможенных платежей при перемещении товаров через таможенную границу, образуется на определенном этапе продвижения товаров от продавца к покупателю. Она включает соответствующие этому этапу компоненты (составляющие затрат и прибыли) и рассматривается в качестве *таможенной стоимости товаров*.

Так, в случае заявления временно ввезенных товаров к таможенному режиму выпуска для внутреннего потребления, а временно вывезенных товаров – к таможенному режиму экспорта, применяется таможенная стоимость, действующая на день помещения товаров под таможенный режим временного ввоза (вывоза). При этом не учитывается фактическое состояние товара, т.е. изменение его физических и других характеристик, которые мог претерпеть данный товар, помещенный под таможенный режим «временного ввоза (вывоза)». Нужно учитывать, что амортизационные издержки в зависимости от

вида товара могут составлять разный процент от таможенной стоимости данного товара. Таможенная стоимость – это та стоимость, которая используется в целях таможенного обложения, т.е. в качестве исходной расчетной базы для исчисления таможенных платежей. При изменении таможенного режима ранее освобожденные от уплаты таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость и акцизов временно ввозимые (вывозимые) товары и транспортные средства будут проходить таможенное оформление с полной уплатой перечисленных таможенных платежей. Поэтому необходимо учитывать амортизационные издержки для более точного определения таможенной стоимости.

2. Закон Российской Федерации «О таможенном тарифе» закладывает основы для обеспечения «справедливой, единообразной и нейтральной системы оценки товаров». Установление единых для всех участников ВЭД методов определения таможенной стоимости, не зависящих от субъекта, их применяющего, ставит всех участников ВЭД в равные конкурентные условия. На практике обеспечение нейтральной системы оценки в ряде случаев затруднено действующей схемой подтверждения таможенной стоимости. Так, при наличии сделки купли-продажи и соблюдении условий применения метода определения таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами, цены на товары в ряде случаев остаются весьма низкими. Такие случаи характерны для участников ВЭД, имеющих иностранные инвестиции и частных предпринимателей. Анализ наличия взаимозависимости либо влияния каких-либо других факторов на цену сделки результатов не дает. Постановка на мониторинг и последующие проверки финансово-хозяйственной деятельности полностью подтверждают принятую цену сделки. Соответственно, хотя и имеется факт наличия достаточно низких цен на товары, оснований для их изменения у таможенного органа нет. При существующей и развивающейся системе различных способов взаиморасчетов, таких как расчет наличными, с помощью пластиковых карточек, взаимозачетов, которые могут производиться неофициально через третьих лиц без отражения данных операций в бухгалтерском учете, у недобросовестных участников ВЭД появляется возможность скрыть истинную цену сделки, а механизм контроля, в свою очередь, не позволяет пересмотреть достаточно низкие цены. В данном случае необходимо либо расширить перечень товаров с уровнем минимальной их стоимости, либо предусмотреть обязательный перечень дополнительных документов, необходимых для таможенного оформления при определении таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами.

3. Следующим достаточно проблемным вопросом является определение таможенной стоимости товаров, перемещаемых в качестве вклада в уставный фонд предприятий с иностранными инвестициями или в качестве гуманитарной и технической помощи, а также поставки товаров по сделкам купли-продажи в адрес взаимозависимых лиц.

Федеральной таможенной службой (ФТС) дано разъяснение, с помощью каких методов определяется таможенная стоимость в этих случаях. Осложнена оценка товаров технологического характера единичного производства, когда для идентичных и однородных товаров практически калькуляция цен изготовителя данного товара не может быть представлена, а экспертное заключение в силу специфики товара затруднено; соответственно изменить таможенную стоимость, заявленную на основании предоставленных документов, не представляется возможным.

4. Проблемным вопросом является определение таможенной стоимости при предоставлении покупателю за импортируемый товар определенных скидок, которые, как правило, оговорены в контрактах и отражены в счетах-фактурах. Затруднение вызывает возможный уровень принятия предоставляемых скидок при таможенном оформлении в зависимости от их размера и характера. Необходимо законодательно установить возможный перечень, границы предоставляемых скидок по их характеру и размерам в зависимости от видов товаров для применения при определении таможенной стоимости.

## **1.2. Проблемы совершенствования правовой базы во внешнеэкономической области**

Вступление России в ВТО – одна из центральных проблем экономической политики в ходе усиления процессов глобализации. Ее обсуждение фокусируется на узком круге вопросов, связанных с выбором конкретных условий вступления, а именно: определения величины тарифов и субсидий по отдельным товарам или группе товаров. Однако вступление в ВТО приведет к гораздо более глубоким изменениям в экономике, и поэтому требуется более широкий взгляд при анализе его необходимости и последствий.

В то же время вступление в ВТО может стать своего рода точкой отсчета, с которой начнется перестройка экономики, если страна будет ориентироваться на встраивание в глобальную экономику, используя данный процесс для повышения эффективности производства. Но максимальные шансы для выживания в современном мире и получения как можно больших выгод от вступления в ВТО у России

появятся только в случае увеличения экономической мобильности [24].

Переход России к рыночной экономике обозначил приоритеты ВЭД, направленные на содействие максимально эффективному включению российского народного хозяйства в мировые экономические процессы с целью использования преимуществ международного разделения труда при одновременном соблюдении требований адаптации страны к условиям рыночной экономики. На сегодняшний день перед Россией стоит неотложная задача расширения внешней торговли для обеспечения экономического развития. Изменение структуры экспорта и импорта дает возможность получить выгоды от участия в международной торговле, обеспечивает доступ к достижениям научно-технического прогресса, создает условия для участия в конкуренции на мировых рынках – в борьбе за более выгодные условия сбыта товаров [25].

Однако в целом нынешнее состояние российского законодательства требует существенных изменений в законодательной базе, регулирующей ВЭД в связи с вступлением России в ВТО. И прежде всего это касается таможенно-тарифного регулирования, рассматриваемого как метод регулирования внешнеэкономической деятельности, при этом само состояние таможенно-тарифного регулирования, которое на данный момент является действующим, потребует некоторых изменений.

Эти изменения должны коснуться как федерального законодательства, так и законодательств субъектов Федерации. Для выполнения одного из главных для членства в ВТО условий России необходимо обеспечить помимо соответствия нормам ВТО федеральных нормативных правовых актов также соответствие последним нормативных правовых актов субъектов Федерации. Перевод на нормы ВТО российского внешнеторгового законодательства важен не только с точки зрения присоединения к ВТО.

Правовая работа в этом направлении выведет российское законодательство на правовые нормы, которыми руководствуются все страны мира, уменьшит ведомственный характер законодательных актов и будет способствовать укреплению стабильности, предсказуемости и открытости внешнеторгового режима России, на недостаточность которых поступают жалобы со стороны не только внешнеторговых партнеров России, но и отечественных экспортеров и импортеров.

Поэтому вопрос о защите национального рынка России должен лежать в иной плоскости. Правовые документы ВТО содержат жесткие правила использования многочисленных средств внешнеторго-

вой политики, включая такие эффективные средства торговой защиты как количественные ограничения, лицензирование, антидемпинговые и компенсационные меры, защитные меры, технические и другие барьеры в торговле и все страны мира их применяют (см. табл. 1). Умелое, своевременное комплексное использование этих мер позволит эффективно защищать конкурентоспособные отрасли экономики России, обеспечить ее экономическую безопасность. Активизация деятельности в этом направлении необходима при отчетливом понимании, что общая тенденция, которой следуют все страны-члены ВТО, – последовательное, но глубоко избирательное снижение торговых барьеров [12].

Защита внутреннего рынка страны, защита интересов потребителей, обеспечение общенациональных интересов в этой области, а в более точном смысле – обеспечение экономической безопасности России – представляет собой важнейший (возможно на современном этапе ключевой) элемент стратегии экономического роста. Защита внутреннего рынка страны – это многоплановая система мер, требующая комплексного подхода к определению средств, инструментов защиты, механизма их применения и политики их использования, проработанная на много лет вперед.

В современных условиях все страны мира используют широкий комплекс средств защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции, включающий тарифные и нетарифные меры, методы внутренней поддержки национального производства, валютные и кредитные средства и многое другое. Применение большинства этих средств регламентируется международными правилами, закрепленными в многосторонних межгосударственных сообщениях и конвенциях. Крупнейший комплекс таких соглашений, как уже отмечалось, составляет правовую основу ВТО [22].

Ряд международных конвенций создан и действует под эгидой Международной Таможенной Организации (Конвенция по упрощению и гармонизации таможенных процедур. Конвенция о гармонизированной системе описания товаров, обращающихся в международной торговле, и целый ряд других). Этот комплекс многосторонних международных соглашений создает то, что может быть образно названо «правилами поведения» в области осуществления национальной внешнеторговой политики. Они определяют, каким образом можно (согласно этим правилам) защитить национальную экономику от неблагоприятного внешнего экономического воздействия, добиваться отмены дискриминационных мер зарубежных государств, защитить позиции России на внутреннем и мировом рынках [42].

Сегодня экономические интересы крупных и мелких государств защищает сложный комплекс мер регулирования ввоза и вывоза товаров, который вряд ли говорит о либеральном и открытом характере внешнеторговой политики каждой из этих стран. Национальный комплекс средств, регулирующих внешнюю торговлю с зарубежными государствами, образует своеобразный «стыкующий механизм», с помощью которого национальная экономика сопрягается с экономикой других государств. Этот механизм гасит неблагоприятное влияние процессов, развивающихся в мировой экономике, поддерживает необходимое динамическое равновесие взаимных потоков товаров, услуг, капитала и рабочей силы, пересекающих национальную границу, создает оптимальные условия для сбалансированного развития национальной экономики, проведения структурных преобразований и нормализации других процессов, развивающихся в экономике России [35].

В последние годы правительство России и законодательные учреждения проделали значительную работу по развитию и укреплению государственного регулирования внешнеторговой деятельности и защите внутреннего рынка России. Вместе с тем, опыт регулирования внешнеторговой деятельности, накопленный в стране за последние два – три года, задачи хозяйственного развития России, ее участие в международном разделении труда и в мировой торговле, процесс присоединения к ВТО ставят задачи по дальнейшему совершенствованию всей системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, в первую очередь, в направлении повышения ее эффективности, большого поворота от решения чисто финансовых задач (увеличение доходной части госбюджета) к решению торгово-политических задач, к четко очерченной защите ключевых отраслей российской экономики [21].

Анализ сложившейся к настоящему времени законодательной основы внешней торговли, вопросы, обращенные к российской стороне странами-участниками ВТО, показывают ряд слабых мест внешнеторгового режима России и, следовательно, определяют пути его совершенствования. Прежде всего, хотелось бы подчеркнуть, что состояние экономики России до 2000 г., доля иностранных товаров в потреблении, конкурентоспособность ведущих отраслей промышленности вряд ли оправдывают ту поспешность, с которой центр тяжести был перенесен на экономические (тарифные) методы регулирования. Эффективность этих мер оказалась недостаточной, и правительству России пришлось укреплять их путем создания сложного механизма. Как показывает опыт развитых и некоторых развивающихся стран, экономические методы регулирования в условиях падения

производства, обесценивания денежной единицы и высокой инфляции должны разумно сочетаться с нетарифными инструментами. Кстати, это разрешено правилами ВТО и должно быть учтено Россией при выработке условий присоединения к ВТО, а также при повышении эффективности внешнеторгового контроля [18].

Анализ сложившейся законодательной основы внешней торговли показывает, что действующие законы содержат много правовых норм непрямого действия. Эта особенность законодательной базы включила в ход механизм ведомственного нормотворчества: многие конкретные стороны таможенного, валютного, налогового регулирования внешней торговли определялись путем издания ведомственных инструкций, приказов и т. д. Количество всевозможных подзаконных актов давно уже перевалило за несколько сотен. В итоге сложилась громоздкая запутанная система. В свою очередь, реальная практика исполнения всего этого директивного материала (при невысокой квалификации исполнителей) стала осязаемым бюрократическим барьером в торговле и породила специфические методы его преодоления. Весь этот механизм уже близок к той критической точке, когда его действия могут выйти из-под контроля [42]. Здесь уместно еще раз обратиться к выступлению Г. Грефа на расширенной коллегии ФТС (17 февраля 2006 г.), где он привел примеры абсолютно верной, с позиции действующих в стране норм и инструкций, оценки таможенной стоимости импортных товаров таможенными органами в 2005 г. В результате безнаказанное занижение таможенной стоимости доходило до нескольких порядков с соответствующими недоборами таможенных платежей в государственный бюджет.

Понятны мотивы, которые диктовали подобный подход к внешнеторговому регулированию. Однако настало время провести жесткую ревизию такого нормотворчества и создать несколько достаточно простых, емких и действенных правовых актов, прежде всего в таможенно-тарифной области, превратить их в законы прямого действия, учитывающие положения ГАТТ-1994 и ГАТС, и прямо обозначить в качестве одной из задач – защиту внутреннего рынка страны.

Еще одна группа проблем, ждущая своего решения, это создание в России системы эффективной защиты прав всех участников внешне-торговой деятельности и создание четко работающего механизма, доводящего до правительства интересы торгово-промышленных кругов, экспортеров, импортеров, потребителей, сигналы о необходимых изменениях ставок пошлин и товарной номенклатуры таможенного тарифа. Заблаговременный учет этих интересов позволит сделать таможенный тариф экономически обоснованным, сбалансиро-

ванным и эффективным инструментом защиты экономических интересов России, ибо в экономической безопасности страны должны быть в равной степени заинтересованы национальные торгово-промышленные круги, потребители, а не только органы государственной власти.

В этом плане анализ действующего таможенного тарифа России, правил его применения, уровня таможенного обложения и его распределения по группам товаров показывает, что таможенно-тарифный механизм пока еще является в большей мере инструментом мобилизации доходов в госбюджет, чем инструментом внешнеторговой политики. Поэтому развитие и совершенствование таможенного тарифа должно идти в направлении усиления его торгово-политической составляющей.

В системе торгово-политического регулирования внешней торговли деятельность таможенных служб занимает центральное место. Правила ВТО прямо это подчеркивают. В ст. XI ГАТТ-1994 говорится, что страны-члены ВТО не должны использовать каких-либо запретов или ограничений во внешней торговле, кроме таможенных пошлин, налогов и других сборов. Справедливости ради нельзя не отметить, что другие статьи ГАТТ-1994 и Соглашения ВТО смягчают это положение, устанавливая правила использования квотирования, лицензирования и других мер [33]. Но названное положение достаточно определенно отдает приоритет таможенно-тарифному регулированию.

## 2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### 2.1. Таможенный тариф как основа таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Под *таможенно-тарифным регулированием* внешнеэкономической деятельности следует понимать совокупность организационных, экономических (тарифных) и административных (нетарифных) мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации, которые так или иначе призваны способствовать защите национальных производителей на внутреннем рынке, регулировать структуру экспорта и импорта товаров, а также обеспечивать источник пополнения доходной части федерального бюджета.

Правовую основу таможенно-тарифного регулирования составляют: Таможенный кодекс РФ, Закон РФ «О таможенном тарифе», Налоговый кодекс РФ, а также целая система нормативно-правовых актов подзаконного характера, издаваемых Правительством РФ и ФТС России. К компетенции Правительства РФ в сфере таможенно-тарифного регулирования отнесены вопросы установления ставок таможенных пошлин и определения порядка предоставления тарифных льгот. А ФТС России посредством издания нормативно-правовых актов и контроля за их использованием со стороны нижестоящих звеньев таможенной системы обеспечивает практическое применение таможенно-тарифных мер как одного из направлений реализации таможенной политики страны.

Под *тарифным регулированием* следует понимать меры государственного воздействия на внешнеэкономические связи страны, в основе которых лежит ценовой фактор влияния на внешнеторговый оборот. Такое влияние осуществляется посредством установления и взимания таможенных пошлин и иных таможенных платежей при перемещении товаров и транспортных средств *через* таможенную границу [1].

Нормативный документ, содержащий систематизированный перечень товаров с указанием ставок таможенных пошлин, взимаемых при перемещении товаров через границу, называется *таможенным тарифом*. Его формирование и порядок применения регламентируется нормами Закона РФ «О таможенном тарифе».

Таможенный тариф состоит из следующих элементов:

- 1) таможенных пошлин, их ставок и видов;
- 2) системы группировки товаров;

- 3) таможенной стоимости товаров и методов ее определения;
- 4) тарифных льгот, преференций и привилегий.

**Таможенная пошлина** – это обязательный взнос (платеж), взимаемый таможенными органами при ввозе товаров на таможенную территорию страны или при их вывозе с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза. Таможенная пошлина является разновидностью косвенных налогов, а ее уплата носит обязательный характер и обеспечивается мерами государственного принуждения. Назначение же таможенной пошлины характеризуется двумя аспектами: фискальным (пошлина служит источником пополнения бюджета) и регулятивным (с ее помощью государство регулирует внешнеторговый оборот – ввоз в страну и вывоз из нее тех или иных товаров).

**Ставка таможенной пошлины** – это указанный в таможенном тарифе денежный размер платежа, подлежащий взиманию таможенными органами за конкретный товар, ввозимый на таможенную территорию России или вывозимый с ее таможенной территории. Ставки таможенных пошлин определяются Правительством РФ, являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от категории лиц, перемещающих товары через таможенную границу, видов сделок и каких-либо других факторов.

Ставка согласно ст. 17 Налогового кодекса РФ является одним из основных элементов налогообложения, согласно ст. 53 п. 1 Налогового кодекса РФ под *налоговой ставкой* следует понимать величину налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы [2]. А *налоговая база* – это стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения. В этой связи в зависимости от способа исчисления ставки таможенных пошлин подразделяются на *адвалорные, специфические и комбинированные*.

Адвалорные ставки устанавливаются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров. Специфические ставки исчисляются в установленном размере за единицу веса (объема и т. д.) облагаемого товара. А ставки, сочетающие в себе адвалорный и специфический виды таможенного обложения, называются комбинированными.

**Система группировки товаров** – это распределение товаров по определенным группам в соответствии с разработанной на основе общемировой практики классификации товаров – Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.

Бесперебойное функционирование экономики любой страны современного мира предполагает наличие в своей структуре экспорта и импорта широкого ассортимента товаров. При этом для осуществления полноценного государственного регулирования внешней торгов-

ли эти товары необходимо каким-либо единообразным способом отличать друга от друга, т. е. классифицировать их по тем или иным критериям. А поскольку ассортимент товарной продукции крайне широк, то построить такую классификацию не так-то просто, но она существует. Функции классификатора товаров в Российской Федерации выполняет *Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности* России.

Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) России представляет собой определенным образом построенный перечень товаров с присвоенными им десятизначными цифровыми кодами. В его основу положена Номенклатура Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС), которая на сегодняшний день в качестве классификатора товаров получила наибольшее распространение в мире.

В ст. 3 Конвенции по ГС предусмотрено, что страны, принявшие ее (а к таковым относится и Россия), не будут изменять классификацию товаров и их код в пределах первых шести знаков. Таким образом, код товара на уровне шести знаков во всех странах, подписавших Конвенцию по ГС, будет одинаков.

В России ТН ВЭД охватывает все виды движимого имущества. Для покрытия всех товаров используются оговорки типа «...в другом месте не поименованные». Длина кодового обозначения товара по ТН ВЭД России составляет 10 цифровых знаков, первые шесть из которых – общемировые, а последние четыре отражают детализацию номенклатуры товаров в соответствии с конкретными условиями, существующими в Российской Федерации [20].

В России ТН ВЭД – это структурированная номенклатура, т. е. номенклатура, построенная по принципу распределения информации о товарах по определенным уровням:

- раздел – 1-й уровень;
- группа – 2-й уровень (это уже 2-значный код);
- товарная позиция – 3-й уровень (4-значный код);
- субпозиция – 4-й уровень (6-значный код);
- подсубпозиция – 5-й уровень (10-значный код).

При формировании разделов ТН ВЭД используются следующие классификационные признаки: либо по происхождению материала, из которого изготовлен тот или иной товар, либо по его химическому составу. При формировании групп заложен принцип последовательности обработки товаров: от сырья, полуфабрикатов до готовых товаров; иными словами, группы с изделиями, имеющими большую степень обработки, имеют больший номер. При построении товар-

ных позиций, субпозиций и подсубпозиций в каждой группе ТН ВЭД также применяется своя строго определенная последовательность.

**Таможенная стоимость товара** – это цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товар на момент пересечения им таможенной границы Российской Федерации [1].

**Тарифные льготы** – это льготы, предоставляемые в форме возврата ранее уплаченной таможенной пошлины, в форме освобождения от уплаты пошлины, в форме снижения ставки таможенной пошлины либо в форме установления тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) товаров. Порядок их предоставления определяется Правительством РФ.

Тарифная льгота является разновидностью таможенных льгот, но путать эти понятия нельзя, это далеко не всегда одно и то же. Под *таможенной льготой* понимается любое изъятие (исключение, льгота) из таможенных правил, например, льготы по таможенному оформлению и таможенному контролю, в том числе и льготы по уплате таможенных платежей, к которым помимо таможенной пошлины отнесены налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные сборы и иные обязательные платежи, связанные с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу. Тарифная льгота подразумевает льготное налогообложение, связанное с взиманием таможенной пошлины, ставка которой содержится в таможенном тарифе (откуда, собственно, и само название – тарифная льгота). Таким образом, понятие таможенной льготы шире понятия тарифной льготы, являющейся ее частным проявлением.

Предоставление тарифных льгот, не предусмотренных законом, возможно только по решению Правительства РФ. Предоставление таких льгот должно быть сбалансировано и не должно входить в противоречие с фискальным предназначением самой таможенной пошлины, поскольку активное использование льготного налогообложения ведет к недобору налоговых платежей в бюджет и, как следствие, – к бюджетному дефициту, негативные последствия которого весьма разнообразны и крайне нежелательны для общественного развития.

Налоговые льготы в соответствии со ст. 3 п. 2 Налогового кодекса РФ не должны устанавливаться в зависимости от формы собственности, гражданства физических лиц или места происхождения капитала [2]. В полной мере это положение распространяется и на тарифные льготы в сфере таможенно-тарифного регулирования. Запрет индивидуализации тарифных льгот, за исключением случаев, предусмотренных Законом РФ «О таможенном тарифе», в полной мере отвечает принципам государственного регулирования ВЭД, в частности принципу равенства участников ВЭД и их недискриминации.

Тарифная льгота является инструментом реализации внешнеэкономической политики Российской Федерации и предоставляется как в одностороннем порядке, так и на условиях взаимности. В этой связи ее наличие может быть отражено как в акте внутреннего российского законодательства (постановлении или распоряжении Правительства РФ), так и в акте международного права (двустороннем или многостороннем международном договоре).

Внешними проявлениями тарифных льгот являются: либо возврат ранее уплаченной таможенной пошлины (такой возврат предусмотрен некоторыми видами таможенных режимов), либо установление тарифных преференций по таможенному тарифу [4].

*Тарифные преференции* – это разновидность таможенных льгот в виде специальных преимуществ, предоставляемых при обложении таможенными пошлинами всех или нескольких видов товаров отдельных стран и не распространяющихся на аналогичные товары других стран. Устанавливаются они в отношении товаров либо происходящих из стран, образующих вместе с Россией зону свободной торговли (таможенный союз), либо происходящих из развивающихся стран (например, стран Африки и Латинской Америки). Тарифные преференции могут быть выражены либо в виде освобождения от уплаты таможенной пошлины, либо в виде снижения ставки таможенной пошлины, либо в виде установления тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) товаров [4].

В качестве разновидности таможенно-тарифных льгот, встречающихся на практике, выделяют также применение единых ставок таможенных платежей, используемых в ряде случаев при перемещении в упрощенном, льготном порядке через таможенную границу России товаров физическими лицами.

*Таможенные привилегии* – это преимущества, предоставляемые определенным физическим либо должностным лицам при перемещении через таможенную границу России товаров, транспортных средств, ценностей, личных вещей и других предметов. Проявляются они в виде освобождения от уплаты таможенных пошлин или других подлежащих взысканию таможенных платежей либо в виде упрощения процедуры пропуска через таможенную границу товаров и иных предметов, а в ряде случаев – в виде полного освобождения от определенных форм таможенного контроля [13].

## **2.2. Таможенные платежи, порядок их исчисления и уплаты**

Фискальная функция, проявление которой выражается в пополнении доходной части федерального бюджета за счет взимания таможенных платежей с перемещаемых через таможенную границу това-

ров и транспортных средств, является одной из основных функций таможенных органов.

Под *таможенными платежами* следует понимать налоги, сборы и иные обязательные платежи, взимание которых в соответствии с действующим законодательством отнесено к компетенции таможенных органов. Это понятие сформулировано и определяется как «платежи, подлежащие обязательной уплате при перемещении через таможенную границу товаров и транспортных средств, а также в других случаях, установленных настоящим кодексом» [1]. Причем такое определение является весьма точным и вполне приемлемым, поскольку в нем четко указано, что таможенные платежи – это именно платежи, а не налоги и сборы, например, плата за принятие предварительного решения не является ни налогом, ни сбором, но в то же время ее взимание отнесено к компетенции таможенных органов.

Действующим Таможенным кодексом РФ предусмотрены следующие виды таможенных платежей:

- 1) таможенная пошлина;
- 2) налог на добавленную стоимость;
- 3) акцизы;
- 4) сборы за выдачу лицензий таможенными органами и сборы за возобновление действия лицензии;
- 5) сборы за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению и за возобновление действия аттестата;
- 6) таможенные сборы за таможенное оформление;
- 7) таможенные сборы за хранение товаров;
- 8) таможенные сборы за таможенное сопровождение товаров [1].

Поскольку в Таможенном кодексе РФ нет упоминания о том, что приведенный в нем перечень таможенных платежей является исчерпывающим, то возможно отнесение также ряда иных платежей к категории таможенных. Причем следует различать понятия «таможенные платежи» и «платежи, предусмотренные таможенным законодательством». Второе понятие более широкое и включает в себя, помимо упомянутых платежей, также и другие обязательные платежи, существующие в сфере таможенного регулирования, например: штрафы за нарушения таможенных правил, пени за предоставление отсрочки или рассрочки в уплате таможенных платежей, суммы обеспечения уплаты таможенных платежей, средства от реализации обращенных в федеральную собственность товаров и транспортных средств (так называемых «конфискатов»).

Таможенные платежи различаются как по своей юридической природе, так и по своему экономическому содержанию. В частности, среди них есть налоги (таможенная пошлина, НДС и акциз) и платежи

неналогового характера (всевозможные платы и сборы). Первые (т.е. таможенная пошлина, НДС и акцизы) могут взиматься только по правилам, установленным федеральными законами, другие же могут регулироваться и подзаконными актами, издаваемыми Президентом РФ, Правительством РФ и ФТС России.

Наиболее распространенным и в некотором роде «главным» (с точки зрения интереса к этой правовой и экономической категории со стороны участников ВЭД) видом таможенных платежей является таможенная пошлина.

В соответствии с ТК РФ под *таможенной пошлиной* понимается «платеж, взимаемый таможенными органами Российской Федерации при ввозе товара на таможенную территорию Российской Федерации или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза» [1]. Уплата таможенной пошлины носит обязательный характер и обеспечивается мерами государственного принуждения.

Чтобы классифицировать юридическую природу таможенной пошлины, необходимо определить: является ли она налогом или собственно пошлиной? Одни авторы рассматривают таможенную пошлину в качестве платежа за совершение юридически значимых действий, относя ее к разновидности взимаемых на территории России пошлин и отрицая тем самым ее налоговую природу. Другие авторы относят таможенную пошлину к налоговым платежам. Однозначного подхода к решению этого вопроса нет. Причем проблема осложнена еще и тем, что российское законодательство вообще не проводит четкого разграничения между понятиями «налог» и «пошлина».

Представляется все же (и это было отмечено ранее), что таможенную пошлину следует рассматривать как некую особую разновидность косвенных налогов [2].

Под *налогом* согласно ст. 8 Налогового кодекса РФ понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на правах: собственности, хозяйственного или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [2]. Особенность таможенной пошлины в плеяде иных налогов состоит в том, что в отличие от иных налогов, являющихся всегда платежом индивидуально-безвозмездного характера, уплата таможенной пошлины всегда напрямую увязана с правом лица на перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу. Иными словами, уплата таможенной пошлины предоставляет определенную выгоду – право на ввоз или вывоз из страны товаров и транспортных средств.

Причем лицо может воспользоваться этим правом и уплатить при этом таможенную пошлину, а может и не воспользоваться, и, следовательно, таможенную пошлину не платить. В этом еще одна отличительная особенность таможенной пошлины как разновидности налогов, которым, как правило, свойственна периодичность (регулярность) в уплате. Последняя особенность – это предусмотренная законодателем возможность уплаты таможенной пошлины любым заинтересованным в этом лицом, а не только лицом, непосредственно перемещающим товары и транспортные средства через таможенную границу. На иные налоги, платить которые является личной обязанностью каждого налогоплательщика, это право, которое можно обозначить как право делегирования полномочия по уплате таможенной пошлины, в силу положений действующего законодательства о налогах и сборах не распространяется.

Классификацию таможенных пошлин можно проводить по различным основаниям. Так, в зависимости от направления и характера перемещения товаров через границу таможенные пошлины подразделяются: на *импортные* (ввозные), *экспортные* (вывозные) и *транзитные*.

Импортные и экспортные таможенные пошлины устанавливаются в целях регулирования операций по импорту и экспорту, в том числе для защиты внутреннего рынка Российской Федерации и стимулирования прогрессивных структурных изменений в российской экономике. *Импортные пошлины* выполняют протекционистскую функцию, защищая внутренний рынок от иностранных конкурентов. Их действие не ограничивается только удорожанием импортных товаров, но и дает возможность повышать внутренние цены на отечественные товары до уровня мировых цен, увеличенных на размер таможенных платежей. А *экспортные пошлины* служат, в основном, для ограничения вывоза за пределы страны товаров и сырья, необходимых для ее национальной экономики, а затем – для пополнения доходной части федерального бюджета.

*Транзитные пошлины*, которые в настоящее время практически нигде, в том числе и в России, не используются, взимаются с товаров, провозимых через таможенную территорию страны транзитом в другие страны и служат, как правило, неким регулятором сдерживания транзитных грузопотоков.

По способу исчисления таможенные пошлины, как уже отмечалось, подразделяются на *адвалорные*, *специфические* и *комбинированные*.

Закон РФ «О таможенном тарифе» (ст. 3 п. 2) закрепляет за Правительством РФ право определять и изменять ставки таможенных

пошлин [3]. Для этого Правительством РФ была образована специальная Комиссия по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике – координационный орган, на который, среди прочего, возложена подготовка предложений для Правительства РФ в области тарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности, предусматривающих изменение ставок таможенных пошлин.

Ставки таможенных пошлин на одни и те же товары не могут изменяться чаще, чем один раз в шесть месяцев. Единовременно ставки не могут быть повышены более чем на 10 процентных пунктов для адвалорных ставок и эквивалентного значения для ставок специфических.

Ставки таможенных пошлин могут быть дифференцированы в зависимости от кода товара по ТН ВЭД и страны его происхождения. Так, например, при ввозе товаров из стран, которым Россия в торгово-политическом отношении предоставляет режим наибольшего благоприятствования, применяются так называемые *базовые* (или *минимальные*) *ставки таможенных пошлин* [4]. А вот в отношении товаров, происходящих из так называемых развивающихся стран, действуют *преференциальные ставки таможенных пошлин*, размер которых не превышает 75% от базовых ставок. При этом *страной происхождения товара* считается страна, в которой товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке. В подтверждение происхождения товара из какой-либо конкретной страны таможенный орган вправе потребовать сертификат о происхождении товара. Следует при этом, пожалуй, отметить, что полностью произведенными в стране товарами считаются: добытые на ее территории полезные ископаемые, а также выращенная растительная продукция; животные, родившиеся и выращенные в этой стране, а также вся продукция, полученная от этих животных; произведенная в стране продукция охотничьего, рыболовного и морского промыслов; продукция морского промысла, добытая и произведенная в Мировом океане судами данной страны; вторичное сырье и отходы, являющиеся результатом осуществляемых в стране производственных и иных операций; продукция, полученная на космических судах данной страны в открытом космосе, а также все иные товары, произведенные в данной стране из всей указанной продукции. А вот критериями достаточной переработки товаров в данной стране являются либо изменение товарной продукции (классификационного кода товара по ТН ВЭД России) на уровне любого из первых четырех знаков, происшедшее в результате ее переработки; либо выполнение производственных или технологических операций, достаточных для того, чтобы

товар считался происходящим из той страны, где эти операции имели место, либо изменения стоимости товара, когда процентная доля стоимости использованных материалов или добавленной стоимости достигает фиксированной доли цены поставляемого товара (так называемое «правило адвалорной доли»).

В зависимости от страны происхождения товаров выделяют *максимальные* (или *генеральные*), и *карательные ставки таможенных пошлин*. Максимальные ставки (это базовые ставки, увеличенные вдвое) применяются в отношении товаров, происходящих из государств, которым Россия в торгово-политическом отношении не предоставляет режим наибольшего благоприятствования, либо страна происхождения которых не установлена. Карательными принято именовать особо высокие пошлины (в 3–5 раз превышающие генеральные), и их применение предусмотрено в отношении товаров, происходящих из государств, осуществляющих в отношении России всевозможного рода недружественные акты, в том числе дискриминацию на своем внутреннем рынке российских товаров.

В отдельную группу принято выделять так называемые особые виды таможенных пошлин, применяемые с целью защиты внутреннего рынка от импорта определенного вида товара или видов товаров. К ним относятся специальные, антидемпинговые, компенсационные и сезонные пошлины.

*Специальные пошлины* используются либо в качестве защитной меры от ввоза в Россию товаров в количестве и на условиях, способных нанести непоправимый ущерб российским производителям подобных товаров, либо в качестве ответной меры на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы России со стороны других государств или их союзов.

*Антидемпинговые пошлины* предназначены для защиты внутреннего рынка России от импорта товаров по демпинговым ценам и применяются в случаях ввоза на таможенную территорию России товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в стране вывоза в момент этого вывоза, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров в России. Антидемпинговые пошлины взимаются сверх обычных импортных пошлин и носят протекционистский характер.

*Компенсационные пошлины* применяются к ввозимым на таможенную территорию России товарам, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались государственные субсидии, если такой ввоз наносит или угрожает нанести ущерб отече-

ственным производителям подобных товаров или препятствует организации или расширению производства подобных товаров в Российской Федерации. Необходимость таких пошлин обусловлена тем, что применение субсидий приводит к искусственному занижению затрат на производство товаров и, следовательно, к снижению цен на них при экспорте в нашу страну. Решение о применении таких пошлин также принимается на основании предварительно проведенного специального расследования.

В соответствии со ст. 6 Закона РФ «О таможенном тарифе» в целях оперативного регулирования ввоза и вывоза товаров Правительством РФ могут устанавливаться *сезонные пошлины*. При этом ставки таможенных пошлин, предусмотренные таможенным тарифом, не применяются [13].

Сезонные пошлины применяются, как правило, в отношении сельскохозяйственных продуктов и некоторых других товаров. Они связаны с так называемыми «сезонными ценами», под которыми понимаются закупочные и розничные цены на некоторую продукцию сельского хозяйства (овощи и фрукты), циклически меняющиеся по временам года. И в этом, т. е. в цикличности – в связи с периодическими, сезонными (отсюда и само название пошлин) колебаниями конъюнктуры соответствующих товарных рынков – отличие сезонных пошлин от других аналогичного рода временных мер таможенно-тарифного регулирования (антидемпинговых, компенсационных и специальных пошлин). Причем срок действия сезонных пошлин ограничен и не может превышать шесть месяцев в году.

Таможенная пошлина относится к числу ценовых категорий. Это требует индивидуального подхода к обоснованию пошлин по каждому конкретному виду товаров и координации их с национальными и мировыми издержками цен, учета параметров потребительских свойств и качества товаров и т.п. Исходя из этого, функции таможенных пошлин носят не только фискальный, но также регулятивный и стимулирующий характер.

Фискальная функция таможенных пошлин состоит в пополнении федерального бюджета. Регулятивная функция, в свою очередь, проявляется либо как стабилизирующая, когда посредством таможенных пошлин выравниваются условия конкуренции для товаров импортных и товаров отечественного производства и тем самым не создаются преимущества ни для тех, ни для других, либо как протекционистская, когда посредством таможенных пошлин ограничивается доступ импортных товаров на отечественный рынок (высокий уровень пошлинного барьера – это фактический запрет на ввоз таких товаров). Она может носить также стимулирующий характер – когда

ставки таможенных пошлин устанавливаются ниже разницы между национальными и мировыми ценами и тем самым создаются широкие возможности (стимул) для импорта товаров.

Порядок уплаты таможенных платежей регулируется нормами ТК РФ и принятыми в соответствии с ними и в их развитие подзаконными нормативно-правовыми актами [1].

Таможенные платежи в зависимости от их вида могут уплачиваться как в валюте Российской Федерации (в российских рублях), так и в иностранных валютах, курсы которых котируются Центральным банком РФ. По общему правилу уплата денежных сумм по одному виду таможенного платежа должна осуществляться одним видом валюты. Исключение из этого правила возможно только с разрешения таможенного органа, производящего таможенное оформление. Пересчет иностранной валюты в валюту Российской Федерации при уплате таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость, акцизов, платежей, взимаемых по единым ставкам, и сборов за таможенное оформление производится по курсу Центрального банка РФ, действующему на день принятия таможенным органом таможенной декларации, а при уплате всех остальных таможенных платежей – по курсу, действующему на день установленного срока их уплаты.

Таможенные платежи можно уплачивать как в безналичном порядке, так и наличными деньгами в кассу таможенного органа в пределах сумм, установленных российским законодательством. При безналичном порядке уплаты таможенных платежей подтверждением платежа является экземпляр платежного документа с отметкой банка об исполнении и выписка банка из лицевого счета организации с отражением произведенного платежа, заверенная в установленном порядке. При уплате таможенных платежей наличными деньгами в кассу таможенного органа суммы, полученные при их исчислении, округляются до целых чисел. И в обоих случаях документы, подтверждающие произведенный платеж, должны храниться в архиве таможенного органа вместе с первым экземпляром таможенной декларации.

Основание для начисления таможенной пошлины зависит от вида ставки таможенной пошлины. Так, если ставка является адвалорной (т.е. выражена в процентах), основой начисления таможенной пошлины является фактурная стоимость товара. Если же ставка специфическая (в фиксированном размере за единицу товара), то основой для начисления таможенной пошлины является количество товара в его физической величине, в которой выражена ставка. Если же ставка комбинированная, то основой для на-

числения таможенной пошлины будет являться та величина, при исчислении которой подлежащая к уплате денежная сумма окажется наибольшей.

Основание для начисления акциза также зависит от вида ставки. По подакцизным товарам, в отношении которых установлены специфические ставки акцизов (т. е. в абсолютной сумме, в рублях и копейках за единицу измерения), налоговая база определяется как объем ввозимых подакцизных товаров в их натуральном выражении. Если же в отношении подакцизных товаров установлены адвалорные (т. е. в процентах) ставки акцизов, то налоговая база определяется как сумма таможенной стоимости товаров и таможенной пошлины. А при комбинированной ставке расчет аналогичен расчету таможенной пошлины.

Налоговая база для начисления НДС, согласно положениям ст. 153 Налогового кодекса РФ, определяется не только в соответствии с нормами главы 21 Налогового кодекса РФ, но и на основании таможенного законодательства. Основа для начисления НДС от вида ставки таможенной пошлины не зависит, всегда включает в себя сумму таможенной стоимости товара, таможенной пошлины и акциза (если товар подакцизный) и определяется отдельно по каждой группе товаров одного вида, указанных в таможенной декларации. Соответственно отдельно определяется налоговая база по подакцизным и неподакцизным товарам, ввозимым в одной товарной партии, а также по товарам, ранее вывезенным с таможенной территории России для переработки вне ее территории [2].

Представляет практический интерес также рассмотрение порядка начисления и уплаты сборов за таможенное оформление товаров, поскольку данный вид таможенных платежей фигурирует практически в каждой экспортно-импортной операции.

*Таможенные сборы за таможенное оформление* можно определить как вид таможенных платежей, взимаемых за таможенное оформление товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации. Таким образом, перемещение товаров через границу является неотъемлемым условием взимания таких сборов.

Сборы за таможенное оформление взимаются в российских рублях в размере, установленном решением правительства, и зависят от таможенной стоимости товаров. За таможенное оформление товаров и транспортных средств вне определенных для этого мест и вне времени работы таможенных органов сборы за таможенное оформление взимаются в двойном размере [13].

Сроки уплаты таможенных платежей устанавливаются для каждого вида таможенных платежей отдельно. По общему правилу в отношении товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу, таможенные платежи уплачиваются либо до принятия, либо одновременно с принятием таможенной декларации.

В соответствии со ст. 45 Налогового кодекса РФ днем уплаты таможенных платежей является день предъявления плательщиком в банк поручения на уплату таких платежей [2].

В целях недопущения случаев возможного неисполнения плательщиком таможенных платежей (точнее – лицом, ответственным за их уплату) своих обязанностей таможенные органы вправе принимать предусмотренные для этого законом соответствующие меры, именуемые *мерами обеспечения уплаты таможенных платежей*. Как уже отмечалось, уплата таможенных платежей может быть обеспечена путем залога товаров и транспортных средств, гарантией третьего лица либо путем внесения соответствующих денежных сумм на депозит таможенного органа [13].

*Меры таможенно-тарифного регулирования* представляют собой совокупность экономических, правовых и организационных мероприятий, осуществляемых в установленном российским законодательством порядке компетентными государственными органами и направленных на регулирование внешнеэкономической деятельности. Сущность системы тарифных мер регулирования составляет применение таможенных пошлин и иных таможенных платежей, уплата которых является неотъемлемым условием ввоза товаров на таможенную территорию России и их вывоза. Основной принцип таможенно-тарифного регулирования – это *принцип одностороннего установления государством таможенных пошлин*, запрещающего субъектам таможенно-тарифных отношений заключать какие-либо соглашения по вопросам размера, оснований и других аспектов уплаты пошлин. Использование таможенно-тарифных мер осуществляется таможенными органами при проведении ими таможенного оформления товаров и в процессе таможенного контроля за перемещением товаров через таможенную границу России.

Как уже было отмечено, ключевым элементом тарифных мер регулирования является таможенный тариф, под которым подразумевается документ, содержащий систематизированный перечень ставок таможенных пошлин. Современные таможенные тарифы включают в себя тысячи наименований товаров. Общее число товарных позиций в таможенном тарифе достигает двух-трех тысяч, кроме того, каждая товарная позиция содержит или может содержать более мелкие подпозиции, что является следствием тенденции к увеличению

числа товаров, облагаемых таможенными пошлинами. Таможенный тариф России содержит детализированные названия товаров, облагаемых таможенными пошлинами, а также перечень товаров, перемещение которых через российскую таможенную границу осуществляется без обложения таможенными пошлинами. Каждому из подлежащих таможенному обложению товаров в таможенном тарифе соответствует определенная ставка таможенной пошлины с указанием метода ее исчисления.

### **2.3. Применение методов таможенно-тарифного регулирования при экспорте российских товаров**

Для проведения исследования и последующего анализа возьмем такой сегмент рынка России, как экспорт сырой нефти, являющийся на сегодняшний день весьма прогрессирующим. В качестве метода регулирования внешней торговли нефтью в России применяется метод таможенно-тарифного регулирования. Дальнейшее исследование будет касаться вывоза сырой нефти (код ТН ВЭД: 2709 00) с территории РФ в страны дальнего зарубежья (за пределы государств-участников соглашений о Таможенном союзе). Рассмотрение вывоза нефти именно в страны дальнего зарубежья выбрано неслучайно, поскольку по данным 2004 г. Россия экспортирует им 90,7% всей нефти и лишь 9,3% – странам СНГ.

Действующим таможенным законодательством экспорт сырой нефти из России подразумевает собой уплату пошлин, акцизов, налогов на добавленную стоимость, а также прочих таможенных сборов.

Рассмотрим сначала, как нефть облагается таким налогом как НДС. С 2005 г. Россия перешла на общепринятый в мировой практике принцип страны назначения, который означает, что налог на добавленную стоимость будет взиматься там, где товар реализуется.

Согласно ст. 181 п. 2 Налогового кодекса РФ нефть и стабильный газовый конденсат признаются подакцизным минеральным сырьем. Что касается ставки акциза на нефть, то согласно ст. 193 п. 1 Налогового кодекса налогообложение нефти как подакцизного минерального сырья осуществляется по единым на территории Российской Федерации налоговым ставкам в размере 66 рублей за 1 тонну нефти и стабильного газового конденсата [2]. Также ст. 182 п. 1 настоящего кодекса – операция по реализации добытой нефти, в том числе и ее последующему экспорту, признается объектом налогообложения. Начисление и уплата таможенных платежей производится до или в момент таможенного оформления. А при вывозе нефти взиманию подлежат сборы за таможенное оформление, вывозная таможенная пошлина и акциз [1].

Российские предприятия-экспортеры нефти обязаны уплатить экспортную пошлину за нефть, добытую на территории России и вывозящуюся в зарубежные страны. В России назначение экспортной пошлины на вывоз нефти можно характеризовать и как источник пополнения бюджета, и как метод регулирования внешнеторгового оборота. Экспортная пошлина на нефть пересматривается раз в два месяца на основании двухмесячного мониторинга цен на российское сырье на мировых рынках. Процедура изменения пошлин прописана законодательно. Если говорить о ставке таможенной пошлины, – то это специфическая ставка; она исчисляется в установленном размере за 1000 килограмм (1 тонну), а размер ставки экспортной пошлины на нефть устанавливает Правительство РФ. И большей динамики подвергается именно она: так как Правительство РФ использует ее в качестве основного регулятора поступления в бюджет.

Нефть является одной из основ российской экономики, важнейшим источником экспортных поступлений страны. По данным 2004 г. экспорт нефти составил 58,2% от всех товаров, идущих на экспорт [2], при этом этот показатель почти не изменился по данным 2003 г., и вообще экспорт нефти с 2000 г. всегда составлял больше половины всего экспорта. Правительство проявляет большой интерес к контролю над экспортом нефти. Перед нами довольно-таки хороший пример для изучения таможенно-тарифного регулирования: можно пронаблюдать, как государство, используя в основном изменение ставки экспортной пошлины, регулирует внешний товарооборот в то время, когда речь идет о более чем половине экспорта страны.

Еще в 2000 г. экспортом нефти заинтересовалось не только российское правительство, но и руководители стран ОПЕК, даже в то время они не переставали заявлять о возможности принятия России в свою организацию. Это выглядело абсолютно естественно: Россия становилась очень мощным экспортером с возрастающими возможностями. Объем российского экспорта нефти до 2000 г. колебался в пределах 120 миллионов тонн в год, но уже за первые полгода экспорт нефти вырос на 1,5 миллиона тонн [38]. На тот момент это не считалось пределом. Тогда же актуальной была проблема экспорта нефти, она характеризовалась отсутствием трубопроводов и транспортных структур, заинтересованных в экспорте нефти. Но проекты по реализации экспорта нефти как трубопроводным, так и морским путем велись и осуществляются в настоящее время.

Россия уже тогда применяла метод мониторинга мировых цен на нефть, и на основе полученных данных российское правительство устанавливало ставку экспортной пошлины. Хотя на период 2000 – 2001 гг. фактором влияния на ставку пошлины был и курс евро к

доллару: в этот период ставка взимаемой пошлины была в евро и определялась с учетом индексации курса, а цены на нефть были выражены в долларах.

После роста пошлины в конце 2000 г. в апреле 2001 г. экспортная пошлина была снижена на 54% : с 48 евро за тонну до 22 (см. табл. 2). Экспорт нефти в первом полугодии вырос на 8,8% и составил 62,4 миллиона тонн. При этом объем экспорта в стоимостном выражении по итогу за первое полугодие имел тенденцию к увеличению, и, достигнув максимума во втором квартале, экспорт в третьем квартале сократился на 2,6%, а в четвертом на 6% (по сравнению с третьим кварталом). Физические объемы поставок в страны дальнего зарубежья возрастали и к октябрю 2001 г. составили 116,1 миллионов тонн (рост на 9%) (рис. 1). Но результат по итогам на конец года был неутешителен: экспорт России в 2001 г. по сравнению с 2000 г. снизился на 2,3% (до 100,7 миллиардов долларов США).

По причине снижения экспорта в стоимостном объеме, российское правительство даже не стало повышать ставку экспортной пошлины на нефть, характерную для конца года. Таким образом, октябрь 2001 г. на отрезке с 2000 г. по 2005 г. оказался единственным периодом, когда ставку было принято не менять [34]. Снижение экспорта было обусловлено, в первую очередь, падением цен на мировом рынке нефти, начавшемся в конце сентября, замедлением роста мировой экономики и неблагоприятного состояния экономики США. Важнейшей статьёй российского экспорта в 2001 г. традиционно оставались топливно-энергетические товары (в том числе и нефть). Снижение по сравнению с предыдущим годом средних экспортных цен на нефть, составившее 13%, компенсировалось ростом физических объемов (рис. 1). Положительное saldo торгового баланса РФ в декабре упало до самого низкого уровня за 2,5 года.

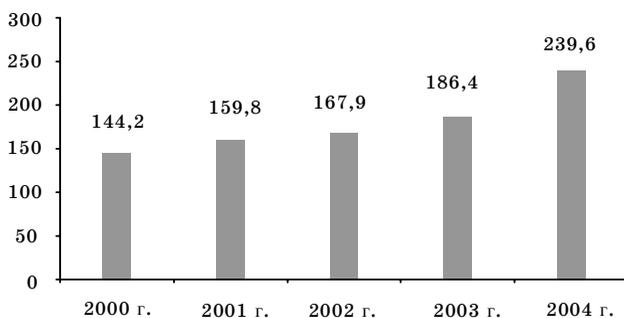


Рис. 1. Физические объемы экспорта нефти в 2000–2004 гг., млн т

Таблица 2

**Динамика ставки экспортной пошлины на нефть  
в 2000 – 2005 гг.**

Дата	Единица измерения	Ставка
Конец 2000 г.	Евро за тонну	34
Январь 2001 г.		48
Апрель 2001 г.		22
Июнь 2001 г.		30,5
Август 2001 г.		23,4
Октябрь 2001 г.		23,4
Декабрь 2001 г.		19,2
Январь 2002 г.	Доллары США за тонну	8
Апрель 2002 г.		9,2
Июнь 2002 г.		20,4
Август 2002 г.		21,9
Октябрь 2002 г.		26,2
Декабрь 2002 г.		29,8
Февраль 2003 г.		26
Апрель 2003 г.		40,3
Июнь 2003 г.		26,8
Август 2003 г.		25,1
Октябрь 2003 г.		33,8
Декабрь 2003 г.		31,2
Февраль 2004 г.		33,9
Апрель 2004 г.		35,2
Июнь 2004 г.		41,6
Август 2004 г.		69,9
Октябрь 2004 г.		87,9
Декабрь 2004 г.		101
Февраль 2005 г.		83
Апрель 2005 г.		102,6
С июня 2005 г.	136	

Начало 2002 г. принесло изменения в область таможенно-тарифного регулирования. Рассматривая динамику экспортной пошлины на нефть, обратим внимание на переход взимания ставки. С января 2002 г. Правительство РФ приняло решение о взимании пошлины в долларах США [36]. После поправок в законодательстве в конце 2001 г. пошлина теперь не будет зависеть от курса евро к доллару. Но при этом в январе месяце ставка снижается в 2,6 раза и составляет 8 долларов за тонну. Такое кардинальное снижение было вызвано резким понижением стоимости нефти на мировом рынке. Правительственным решением была введена специальная шкала, которая устанавливала автоматическую зависимость размера пошлины от средней цены на нефть за последние два месяца [41].

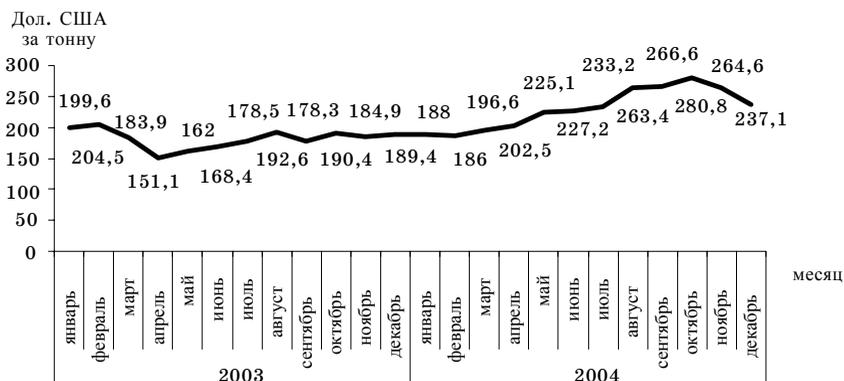
К марту 2002 г. мониторинг определил некоторый скачок цен на нефть, что позволило к апрелю поднять ставку до 9,2 долларов за тонну сырой нефти. Но ситуация на конец первого квартала была не очень хорошей: экспорт России снизился по сравнению с аналогичным периодом 2001 г. на 8,3% до 30,18 миллиардов долларов (в том числе в страны дальнего зарубежья – на 9% до 25,79 миллиардов долларов) [36]. На снижение объема экспорта в страны дальнего зарубежья в январе – апреле 2002 г. по сравнению с таким же периодом в 2001 г. оказало влияние снижение средних экспортных цен на нефть на 12%. Падение цен также не было скомпенсировано увеличением физических объемов поставок сырой нефти.

Но начало второго полугодия было начато с характерным повышением пошлины на сырую нефть. Она увеличилась с 9,2 до 20,4 долларов США за тонну (в 2,2 раза) (табл. 2). Ситуация была вроде бы восстановлена после рекордного снижения пошлины в начале года. Более 70% платежей при экспортных операциях приходилось на нефть, нефтепродукты и природный газ. Но к августу правительство приняло ставку в размере 21,9 доллара за тонну нефти (табл. 2). Такая ситуация не повлекла за собой повышения цен на бензин на внутреннем рынке, а текущее повышение ставок пошлин было связано с необходимостью обеспечить топливом аграрный сектор в период уборки урожая, а также из-за подготовки к осенне-зимнему периоду. По данным мониторинга, средняя цена нефти марки «Юралс» в июле – августе 2002 г. составила 184,35 доллара за тонну (рост за год – 112%). Цены на нефть продолжали слабо, но расти, что привело к незначительному росту ставки пошлины на 20% до 26,2 долларов за тонну, такой она стала с 1 октября 2002 г. По данным за три квартала 2002 г. российский экспорт находился в условиях оживления мировой экономики и улучшения мировой конъюнктуры с марта 2002 г. (особенно по ценам на нефть). Восстанавливалась положительная

тенденция сезонно и календарно очищенной динамики экспорта товаров, хотя в августе – сентябре произошло замедление динамики этого показателя после заметного роста в июле [38]. В силу существенного падения в конце 2001 г. и начале 2002 г. экспорт в январе – сентябре оставался все еще ниже уровня соответствующего периода предыдущего года (по оценке, на 1 %) при значительном росте его физического объема (примерно на 10 %) [13].

Рост цен на международном рынке нефтяного сырья продолжался, и в декабре 2002 г. ставка экспортной пошлины выросла еще на 13,7% до 29,8 долларов за тонну нефти. Увеличить ставку на экспорт нефти рекомендовала Правительственная комиссия по защитным мерам во внешней торговле и тарифной политике в связи с ростом мировых цен на нефть [41]. На сентябрь – октябрь 2002 г. средняя цена нефти марки «Юралс» составила 193,36 доллара за тонну (за два месяца – рост в 104,9%). По итогам десяти месяцев 2002 г. существовали прогнозы, связанные со столь значительным на фоне предыдущего года ростом цен на нефть. Рост пошлины уже в 2002 г. мог принести дополнительный доход в Федеральный бюджет в размере 30–35 миллионов долларов. Таможенный комитет достаточно уверенно выполнял план по сбору таможенных платежей [11], а стабилизационный фонд формировался за счет поступлений от экспортных пошлин и налога на добычу полезных ископаемых, в итоге поступлениями оказались дополнительные доходы, получаемые бюджетом за счет благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и, в первую очередь, экспорта энергоносителей [32].

Начало же 2003 г. было также связано с неблагоприятной внешнеторговой ситуацией, и Правительственная комиссия по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике рекомендовала с 1 февраля до 1 апреля 2003 г. снизить пошлины на сырую нефть до 26 долларов (табл. 2). Фактически, пошлину было рекомендовано вернуть к ее предыдущей ставке [34]. Но это было только до первого числа, а дальше опять же на основе мониторинга средних мировых цен на нефть было выявлено их изменение (рост), и было принято решение ее увеличить в полтора раза до отметки в 40,3 доллара за тонну [11]. За четыре года это была первая ставка, превышающая сорокадолларовую отметку. Но в дальнейшем это было признано некой ошибкой, да и средняя цена на нефть стала снижаться и составила к августу текущего года – 181,45 долларов за тонну (почти за год – падение на 6,2%) (рис. 2). Поэтому по причине снижения цен в июне и в августе пошлина падала еще два раза: до 26,8 и до 25,1 долларов соответственно. Повышали же ее в 2003 г. только раз: в октябре было принято решение ее повысить сразу до 33,8 долларов



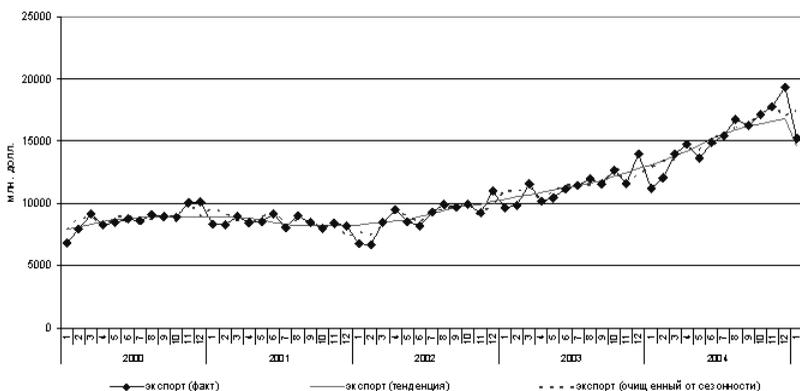
**Рис. 2. Динамика цен на нефть, вывозимую в страны дальнего зарубежья в 2003–2004 гг.**

за тонну, а в конце года (в декабре) решили снизить ставку до 31,2 доллара за тонну (см. табл. 2).

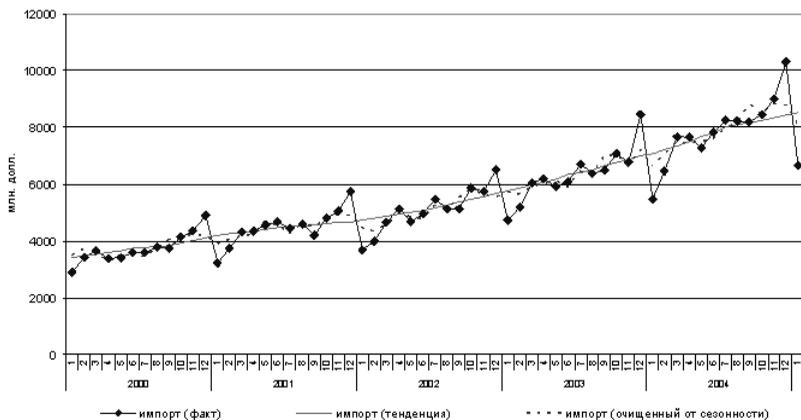
Результаты года, несмотря на скачкообразное изменение ставок пошлин, оказались весьма благоприятными, этому способствовал значительный рост экспорта в условиях благоприятной внешней экономики. Отойдя от рассматриваемого экспорта, стоит заметить и рост импорта в 2003 г., – как следствие роста внутреннего спроса и реальных располагаемых доходов населения (см. рис. 3 и рис. 4). По данным таможенной статистики в 2003 г. внешнеторговый оборот России составил 191,1 миллиард долларов США и по сравнению с 2002 г. вырос на 25%. В том числе рост экспорта составил 25,3% – оборот составил 133,7 миллиарда долларов (импорт вырос на 24,3%, оборот – 57,4 миллиардов долларов). Стоит также сказать о товарообороте со странами дальнего зарубежья, с ними он составил 157 миллиардов долларов США и по сравнению с 2002 г. вырос на 23,6% (в том числе экспорт – 113,2 миллиардов долларов, рост на 24,4%).

Нельзя не сказать и о том, что средний рост экспорта страны от квартала к кварталу в 2003 г. был 106,7%. Что касается рассматриваемого нами сырья – нефти, то в связи с увеличением поставок нефти в 2003 г. (физический объем составил 186,4 миллиона тонн, что превысило физические объемы экспорта 2002 г. на 18,9%) (рис. 2) и ростом цен на 11,8% экспортная выручка увеличилась на 32,9% и составила 33,9 миллиардов долларов США [40].

Следующий анализируемый нами год будет разобран более подробно, так как он оказался не похожим ни на один год, из тех, которые были рассмотрены. Экспортные пошлины в этом году только рос-



**Рис. 3. Динамика российского экспорта 2000–2005 гг.**



**Рис. 4. Динамика российского импорта 2000–2005 гг.**

ли, и росли они очень быстро: средний рост пошлины на нефть составил 23%, с начала года пошлины выросли в три раза. Это, в первую очередь, обусловлено тем, что средний уровень мировых цен на нефть уже в апреле 2004 г. преодолел двухсотдолларовую отметку (за тонну сырой нефти марки «Юралс») и потом в течение года не понижался (см. рис. 2). В целом этот год можно назвать годом роста и в национальной экономике, и по сбору таможенных платежей, и, конечно же, по росту пошлин на экспорт нефти.

Начало года было встречено 9% -м повышением ставки до 33,9 долларов за тонну (см. табл. 2), при этом средняя цена на период

январь – февраль 2004 г. колебалась в районе 187 долларов за тонну (см. рис. 2). А преодоление цены в 200 долларов за тонну в апреле дало скачок пошлины еще на 4% до отметки 35,2 доллара за тонну (см. табл. 2). В первом квартале 2004 г. по линии таможенных органов в госбюджет было перечислена сумма (в 228,64 миллиардов рублей), превышающая аналогичный показатель прошлого 2003 г. на 46% (что составило 112,5% от установленного задания) [32]. При этом в структуре платежей увеличилась доля платежей от экспорта товаров (49,5% по сравнению с 40%). В общем объеме платежей 113,05 миллиардов рублей составила вывозная таможенная пошлина (на 22% больше, чем предусмотрено заданием). По итогам на конец первого квартала 2004 г. вывозная таможенная пошлина складывалась из платежей за нефть на 49% [36].

Обусловленные скачком цен на нефть повышения пошлин продолжались, и к июню 2004 г. цена выросла еще на 12,2% до отметки в 227,2 доллара за тонну нефти марки «Юралс» (см. рис. 2). Российское правительство в июне увеличило экспортную пошлину на нефть до отметки в 41,6 долларов за тонну (ставка увеличена на 18%) (см. табл. 2). Итак, пошлина увеличилась по сравнению с началом года уже на 33%, а на конец первого полугодия физические объемы нефти, идущие на экспорт, увеличились на 5,5%. В товарной структуре экспорта в страны дальнего зарубежья удельный вес топливно-энергетических товаров в первом полугодии составил 57% от всего экспорта в эти страны. Стоимостной же объем экспорта этих товаров увеличился на 12,5% из-за роста контрактных цен [37].

Дальнейший рост пошлин связан ни с чем иным, как с повышением цен на энергоносители на мировом рынке. И уже в августе 2004 г. за два месяца экспортная пошлина вырастает на 68% и достигает 69,9 долларов за тонну (см. табл. 2). Это самый большой скачок пошлины на экспорт нефти как в 2004 г., так и на всем рассматриваемом промежутке времени, в то время как цена за тонну нефти на мировых рынках подскочила всего на 16% [40]. Но уже в сентябре было известно, что пошлина будет расти и дальше, и на основе мониторинга цен на нефть за июль – август 2004 г. новая ставка составила 87,9 долларов за тонну нефти (рост еще на 26% и за четыре месяца в итоге она выросла в 2,1 раза) [30]. К моменту принятия решения об изменении ставки пошлины в этот раз цены на нефть за полгода выросли в среднем на 18%. Уже к августу была преодолена отметка в 250 долларов за тонну сырой нефти марки «Юралс». Итак, ставка в 87,9 долларов за тонну нефти в октябре сопровождалась рекордной за 2004 г. ценой на нефть, достигшей 280,8 долларов за тонну, – это самое большое значение цены за тонну нефти марки «Юралс» (см. рис. 2).

К октябрю сложилось сальдо положительное и составило 74,7 миллиардов долларов против 56,4 миллиардов долларов. Сравнивая первые три квартала 2004 г. с аналогичным периодом 2003 г., мы видим, что физические объемы экспорта сырой нефти увеличились на 15,4%, а стоимостные объемы поставок нефти на экспорт увеличились на 42,5% в первую очередь за счет роста контрактных цен. Как уже говорилось чуть ранее, это связано было с тем, что цены мирового рынка на нефть к концу анализируемого периода достигли наивысшего уровня.

Но рекордные цифры в 2004 г. еще не закончились и к концу года (в декабре) размер ставки экспортной пошлины на нефть преодолел отметку в 100 долларов. Правительство РФ с декабря повысило ставку пошлины на 18 долларов (на 18%) до 101 доллара за тонну нефти (см. табл. 2). Конец года Россия закончила со следующими результатами: всего вывезено 239,6 миллионов тонн нефти (см. рис. 1) на сумму 55 миллиардов долларов, из них в дальнейшем зарубежье было вывезено 217,3 миллионов тонн на сумму 50,4 миллиарда долларов [38]. Основным фактором роста стоимостного объема экспорта были беспрецедентно высокие мировые цены на минеральное сырье, в первую очередь сюда стоит отнести нефть; но и улучшение мировой конъюнктуры на рынках энергоносителей также сыграли свою роль.

В феврале 2005 г. Правительство РФ снова снизило ставку так, как оно делало это годами раньше: оно снизило ставку экспортной пошлины приблизительно до значения, которое было предпоследним (в октябре 2004 г.) [38]. Правительство РФ делало так не раз. Позже в апреле утвердилась новая ставка, равная 102,6 долларам за тонну – опять ставка превысила стодолларовую отметку (см. табл. 2). Но это был не предел, так как уже известно, что с июня 2005 г. ставка пошлины была увеличена до абсолютного рекорда за весь рассматриваемый нами период – до 136 долларов за тонну.

### ***Факторы, влияющие на изменения ставок экспортных пошлин на нефть***

Подведем итог рассмотрения изменения экспортной пошлины на протяжении пяти лет. По существу, эти инструменты выполняют лишь одну – фискальную функцию, обеспечивая крупные, так сказать, валовые налоговые сборы. Очевидно, что пошлина является универсальным инструментом в руках государства и для регулирования внешнеторгового оборота России, и для регулирования поступления в бюджет. Как уже было сказано, экспорт нефти это почти половина (а по результатам отдельно взятых годов – больше половины)

от всего, что экспортирует Россия во все страны, с которыми налажены внешнеторговые связи. Бесспорно, что, когда российское правительство принимает решение о принятии новой экспортной пошлины на нефть, то оно также ставит перед собой задачу о полноте бюджетных поступлений. Не раз Правительство РФ, несмотря на неизменность мировых цен на нефть, повышало ставку пошлины, стараясь тем самым обеспечить поступления в бюджет с помощью поступивших таможенных платежей и прочих сборов [22].

Рассмотрим теперь, что же являлось и является по сей день основными влияющими факторами на изменение ставки экспортной пошлины на нефть. Безусловно, в первую очередь, – это изменение мировых цен на нефть. Как уже не раз было сказано, российское правительство раз в два месяца проводит мониторинг мировых цен на нефть и, основываясь на этих данных, принимает решение повысить или понизить ставку, или оставить ее на прежнем уровне. Необходимость в изменении ставки пошлины также следует из того, что экспортная пошлина на нефть является специфической, а не адвалорной – если бы она была выражена в процентах от стоимости (адвалорная ставка), то это бы, возможно, облегчило задачи российского правительства и правительственной комиссии по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике. В случае, если бы ставка была адвалорной, то по мере увеличения или уменьшения цены нефти на мировом рынке, благодаря уплате какого-то определенного процента, менялась бы и сумма, необходимая для уплаты в таможенную. Но ставка является специфической (выражена в установленном размере за единицу веса).

Такие пошлины в большей степени соответствуют массовым однородным товарам и широко применяются в отношении сырьевых товаров, поэтому в настоящее время с ростом удельного веса готовых изделий в мировой торговле значение специфических пошлин несколько сократилось. Однако нельзя не признать, что неоспоримым преимуществом специфических пошлин остается отсутствие необходимости точного определения цены товара (таможенной стоимости). В целом, специфические пошлины представляют собой более жесткий барьер на пути движения товаров, чем адвалорные пошлины, однако при этом специфические пошлины действуют неравномерно на всем диапазоне цен. Они благоприятны для вывоза и ввоза дорогих товаров и менее благоприятны для более дешевых [29].

А это имеет тоже некий плюс. Нефть, являясь основным экспортным товаром, еще очень нужна для удовлетворения потребностей национальной экономики. Запасы нефти на территории Российской Федерации соизмеримы, исчисляются в тоннах, отсюда видимо и сле-

дует выбор правительства, что ставка должна быть специфической, так как ставку напрямую можно связать с потребностями внутри страны, облегчается контроль, а уже потом извлекать от этого выгоду в области фискальной функции пошлины. Однако игра стоит свеч, опять же заявляя, что нефть – это основной экспортный товар России. Еще один вариант может иметь место, когда в случае массового характера занижения цен (таможенной стоимости), обусловленным являлся бы тот факт, что разумнее использовать специфические пошлины, а не адвалорные.

Ставка экспортной пошлины прямо пропорциональна цене на мировом рынке: если цена на нефть растет, то и растет ставка пошлины. Поскольку ставка определена в долларах США за тысячу килограмм, а не в процентах от цены, то это и подталкивает на периодический пересмотр ставки. Тем не менее, немаловажную роль играет также и внешнеторговая конъюнктура. Нельзя забывать, что спрос на российскую нефть марки «Юралс» может падать или расти. Показатель спроса играет большую роль, так как ставка пошлины, являясь неотъемлемой частью платежей, определяет конечную стоимость за тонну нефти. И уже от самой конечной стоимости будет зависеть спрос. Даже если и ставка пошлины на нефть на основе проведенного мониторинга мировых цен будет определена максимально правильно, то спрос может упасть из-за высокой конечной цены за тонну нефти, включающую в себя все таможенные платежи и прочие сборы. Но Россию это не всегда останавливало. На основе проведенного анализа за последние пять лет, российское правительство поднимало ставку пошлины, чуть завышая ее рассчитанное значение, дабы удовлетворить национальную потребность в энергоносителях. Ставка пошлины поднималась (а подниматься она могла в основном из-за роста мировых цен на нефть), физический объем нефти, идущий на экспорт, не увеличивался (а иногда даже снижался, что весьма очевидно), но поступления в бюджет по средствам таможенных платежей оставались примерно на одном уровне. Уровень поступлений компенсировался из-за роста цен и из-за роста ставок пошлин.

Россия рискует очень многим, когда вопрос заходит об экспорте нефти, и поэтому очень серьезно подходит к решению поднимать или понижать ставку. Ситуация в корне начала меняться с начала 2004 г., когда мировой спрос на нефть начал сильно расти, это послужило и дальнейшему росту цен на энергоносители (в частности, на нефть). Ставка пошлины на экспорт нефти из России на конец года была в 3,2 раза больше, чем на начало года. С начала 2004 г. ситуация и методика определения ставок пошлин начала сильно меняться, так как 2004 г. был годом беспрецедентного роста мировых цен. Но разви-

тые системы поставок российской нефти в страны дальнего зарубежья как морскими, так и трубопроводными путями в целом определили благоприятную внешнюю экономику страны, и России удалось закончить этот год с ростом как физического, так и стоимостного объема (см. рис. 1). Наравне с этим, спрос, который увеличивался за весь период 2004 г., также оказал немалое влияние на благоприятные условия для экспорта российской нефти.

Беря во внимание динамику всего рассмотренного периода, такие предположения, как, а что если в каком-то конкретном периоде ставка была бы ниже или выше, могут дать различные результаты. Если бы ситуация разворачивалась до 2004 г., то завышение ставки могло дать отрицательные результаты. Трудно сказать, что внешнеторговая конъюнктура с 2000 по 2003 гг. была благоприятной. В то время только велись разработки таких проектов, как постройки новых трубопроводов, являющихся на сегодняшний день весьма эффективным способом транспортировки нефти на экспорт, особенно в страны дальнего зарубежья. Кое-как налаженные на тот момент морские пути доставки нефти в зарубежные страны увеличивали время доставки нефти. По этим причинам правительству приходилось осторожнее принимать решения об изменении ставок. Нельзя не обратить внимание на то, что до 2000 г. темпы физического объема экспорта нефти за какие-то конкретные годы уменьшались, но все же благодаря изменению ставок пошлин, следовавших за изменением мировых цен, удавалось компенсировать поступления в бюджет [32]. Поэтому, если бы в период с 2000 по 2003 гг. ставка бы была меньше, то это навряд ли увеличило бы физические объемы, и стоимостные объемы тем более были бы меньше, так как конечная сумма за тонну нефти была бы ниже [34].

Картина меняется, если рассмотреть 2004 г. Здесь все обстоит иначе. Развивающаяся система нефтепроводов, а также увеличившаяся часть экспорта нефти морским путем все определили; к тому же спрос на российскую нефть рос. К концу первого квартала цена за тонну нефти превысила отметку в 200 долларов за тонну и до конца этого года цена не понижалась (см. рис. 3). Также наравне с ростом цен, стремительно росли и пошлины. В таких условиях, когда растет спрос на энергоносители, и, зная, что он будет расти, можно менее осторожно подходить к выбору ставки. Если бы ставка пошлины была бы ниже, России не удалось бы превзойти тот стоимостной объем, который в итоге получился за счет экспорта нефти вследствие увеличения ее физических объемов, так как экспортировались весьма большие (по сравнению с предыдущими годами) объемы (см. рис. 1). С повышением ставки в тот или иной период 2004 г.

по итогам года суммарный экспорт мог быть больше только в стоимостном объеме.

Остановимся на других налогах, которыми облагается нефть, – это акциз и НДС. Про акциз на нефть можно сказать следующее: в данном случае, акциз не влияет на внешнеторговый оборот, тем самым лишь обременяя экспортера. Ставка акциза очень мала по сравнению как с мировыми ценами на нефть, так и с пошлинами. Акциз также не является весомым фактором в плане экспорта нефти, поэтому этот налог не будет подробно рассматриваться. Что касается НДС, то 2004 г. оказался в этом плане весьма благоприятным, так как было подписано распоряжение об установлении нулевой ставки НДС в случаях, когда экспорт нефти производится в страны СНГ, но Россия экспортирует в страны СНГ очень мало нефти по сравнению со странами дальнего зарубежья, поэтому нет необходимости в его детальном рассмотрении[29].

Основным же фактором влияния на экспорт нефти, как основного экспортного товара Российской Федерации, стоит все-таки считать ставку экспортной пошлины. Пошлина рассчитывается после двухмесячного мониторинга мировых цен на нефть – достаточный срок для принятия оперативного решения: оставить пошлину такой, какая она была на предыдущем периоде мониторинга, или изменить. Таким образом, российское правительство принимает решение об изменении ставки пошлины после весьма длительного и детального рассмотрения всех влияющих факторов. К тому же именно ставка экспортной пошлины подвергается большей динамике. А если говорить о фискальной функции пошлины, то здесь пошлина решает фактически все.

Благодаря таможенно-тарифному регулированию экспорта нефти наша страна показывает положительную динамику экспорта. Взимание пошлин от экспорта нефти гарантирует большие поступления в бюджет России; обеспечивается рост ВВП. Вытекающими отсюда следствиями являются: увеличение платежеспособности России и рост ее импорта. Большое внимание, уделяемое регулированию экспорта нефти, в целом дает нашей стране уверенное равновесие на мировом рынке.

### 3. ТАМОЖЕННАЯ СТОИМОСТЬ ТОВАРА

#### 3.1. Основные понятия и определения

Согласно Закону РФ «О таможенном тарифе» (п. 6 ст. 5) [4]:

«таможенная стоимость товара – стоимость товара, определяемая в соответствии с Законом РФ «О таможенном тарифе» и используемая для целей:

- обложения товара пошлиной;
- внешнеэкономической и таможенной статистики;
- применения иных мер государственного регулирования торгово-экономических отношений, связанных со стоимостью товаров, включая осуществление валютного контроля внешнеторговых сделок и расчетов банков по ним, в соответствии с законодательными актами Российской Федерации».

Согласно Таможенному кодексу РФ [1]:

«налоговой базой для целей исчисления таможенных пошлин, налогов являются таможенная стоимость товаров и (или) их количество».

Согласно Постановлению Правительства РФ от 5 ноября 1992 г. № 856 [34]:

«таможенная стоимость используется при начислении таможенной пошлины, сборов и иных таможенных платежей, установления стоимости для иных таможенных целей, включая взыскание штрафов и применение иных санкций за таможенные правонарушения, предусмотренные законодательством Российской Федерации, ведения таможенной статистики».

Как было сказано, таможенная стоимость ввозимых товаров определяется в соответствии с Законом РФ «О таможенном тарифе». Система определения таможенной стоимости (таможенной оценки) товаров основывается на общих принципах таможенной оценки, принятых в международной практике. Следует отметить, что определение стоимости ввозимого товара с целью расчета таможенных пошлин – одна из наиболее сложных таможенных процедур.

Долгое время методы оценки таможенной стоимости в разных государствах значительно отличались друг от друга. В одних странах ввозные таможенные пошлины взимались с цены пункта отгрузки, в других – с цены пункта доставки (в последнем случае размер пошлины увеличивался примерно на 5%). Таможенные пошлины могли исчисляться как с цены, указанной экспортером в товаросопроводительных документах, так и с цены аналогичного товара на мировом рынке. Особое неудобство для экспортеров составляло то, что они не знали точно, какой метод определения таможенной стоимости будет

применен и, следовательно, какова будет конечная цена продаваемого товара, от которой зависит эффективность внешнеэкономической операции.

Оставляя неизменной ставку ввозной пошлины, государство-импортер только за счет манипуляций со способами расчета таможенной стоимости может в значительной мере повысить фактический уровень таможенно-тарифной защиты. Развитие международной торговли обусловило процессы унификации правовых норм, регулирующих институт таможенной стоимости. Еще в 1950 г. по инициативе ряда западноевропейских государств была заключена Конвенция о создании унифицированной методологии определения таможенной стоимости товаров (Брюссельская конвенция о таможенной стоимости). В ней таможенная стоимость была определена как нормальная цена, по которой товар может быть продан в стране назначения в момент приема таможенной декларации. К Брюссельской конвенции присоединилось свыше 70 государств. Однако США и Канада Конвенцию не подписали, поэтому вопрос об унификации национальных правил определения таможенной стоимости оставался нерешенным.

Проходившие в начале 1970-х гг. многосторонние торговые переговоры в рамках Токийского раунда ГАТТ завершились принятием в 1979 г. ряда соглашений, среди которых было и Соглашение о применении ст. VII ГАТТ, иначе именуемое Кодексом о таможенной стоимости ГАТТ [24]. Оно и стало тем международно-правовым стандартом, на который было сориентировано российское таможенное законодательство в соответствии со ст. 12 п. 1 Закона РФ «О таможенном тарифе».

Заключительный акт, принятый по результатам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (Марракеш, 15 апреля 1994 г.), содержит новую редакцию Соглашения по применению ст. VII ГАТТ, в принципиальных вопросах не отличающуюся от Соглашения 1979 г. [42].

В тексте ГАТТ (ст. VII ч.2) определено: «Оценка ввезенного товара для таможенных целей должна быть основана на действительной стоимости ввезенного товара, который облагается пошлиной, или аналогичного товара и не должна основываться на стоимости товара отечественного происхождения или на произвольных или фиктивных оценках». В этой же статье ГАТТ (ч. 5) закреплены принципы гласности и стабильности правил определения таможенной стоимости. Реализация на практике этих принципов позволяет коммерсантам «определить с разумной степенью точности стоимость товаров для таможенных целей» (ст. VII ГАТТ). Кодекс о таможенной стоимости ГАТТ закрепляет в качестве основного принципа таможен-

ной оценки использование цены сделки, под которой понимается цена, реально уплаченная за импортируемые товары. В цену сделки могут включаться некоторые дополнительные расходы (например, расходы покупателя на лицензионное вознаграждение, комиссионные и брокерские вознаграждения, стоимость упаковки и др.). Цена, реально уплаченная или подлежащая уплате за товар при его продаже в страну-импортер, становится (в соответствии с Кодексом о таможенной стоимости ГАТТ) таможенной стоимостью при соблюдении каждого из следующих требований:

- цена сделки или реализация самой сделки не могут зависеть от каких-либо условий, влияющих на цену, кроме условий, определяющих необходимые качественные и количественные характеристики самого товара;

- экспортер и импортер не должны быть взаимозависимы;

- импортер не возвращает экспортеру прямо или косвенно часть прибыли;

- не должно существовать ограничений в отношении переходящих к импортеру прав пользования и распоряжения оцениваемыми товарами, за исключением ограничений трех видов:

- 1) ограничений, предусмотренных законодательством государства-импортера;

- 2) ограничений того региона, в котором товары могут быть перепроданы;

- 3) ограничений, не влияющих существенно на контрактную цену.

Если же с помощью изложенных правил не удается определить таможенную стоимость товара, таможенные органы и импортер консультируются на предмет определения таможенной стоимости на базе альтернативных методов (с использованием цены идентичного или однородного товара). При невозможности использовать альтернативные методы таможенная стоимость устанавливается на расчетной основе с учетом основных ценообразующих элементов: издержек производства, стоимости материалов и сырья, прибыли, а также расходов, связанных с реализацией товара.

### ***Понятие контрактной (фактурной) цены ввозимого товара***

Цена товара (продукции) является важнейшей его характеристикой и существенным условием сделки. Цена (стоимость) товара должна быть указана с необходимой и достаточной точностью и полной описания со всеми разъяснениями и оговорками. Именно цена (стоимость) товара, определенная во внешнеторговом контракте (договоре) и является исходной базой (основой) для определения таможенной стоимости товара.

При установлении цены товара в контракте купли-продажи определяются: единицы измерения товара, уровень цены, базисные условия поставки (базис цены), валюта цены, способ фиксации цены, наличие скидок и/или условия платежа.

Порядок определения единицы измерения товара зависит от характера товара и от практики, сложившейся в торговле данным товаром на мировом рынке. Цена в контракте может быть установлена:

– за определенную количественную единицу (или за определенное число единиц) товара, указанную в обычно применяемых в торговле данным товаром единицах измерения (веса, длины, площади, объема, штук, комплектов и т.д.) или в счетных единицах (сотня, дюжина);

– за весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (для таких товаров, как руды, концентраты, химикалии и др.);

– за весовую единицу в зависимости от колебаний фактического веса содержания посторонних примесей и влажности.

При поставке товара разного качества и ассортимента цена устанавливается за единицу товара каждого вида, сорта, марки в отдельности. Если по одному контракту поставляется большое число разных по качественным характеристикам товаров, цены на них, как правило, указываются в спецификациях, составляющих неотъемлемую часть контракта. При поставке комплектного оборудования цены обычно устанавливаются по позициям на каждую частичную поставку или на отдельные комплектующие части и указываются в приложении к контракту. Если в основу цены кладется весовая единица, необходимо определить характер массы (брутто, нетто) или оговорить, включает ли цена стоимость тары и упаковки. Это указание необходимо также в тех случаях, когда цена устанавливается за штуку, за комплект.

Для унификации понимания прав и обязанностей сторон разработаны *базисные условия поставки*, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров, устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя. Условия называются базисными потому, что они устанавливают структуру цены в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет. Такие базисные условия, а их 13, с соответствующими торговыми терминами и толкованием включены в сборник торговых терминов «Инкотермс-2000» [19].

Таким образом, зная правила «Инкотермс», легко сориентироваться по структуре транспортных расходов, которые необходимо добавить или наоборот вычесть из контрактной (фактурной) цены ввозимого товара. Валюта цены в контракте может быть выражена в

валюте страны-экспортера, импортера или в валюте «третьей страны». При выборе валюты цены на массовые товары большое значение имеют торговые обычаи, существующие в торговле этими товарами. Например, в контрактах на каучук, цветные металлы принято указывать цены в фунтах стерлингов, в контрактах на нефтепродукты, пушнину – в американских долларах.

Экспортер, как правило, стремится зафиксировать цену в относительно более устойчивой валюте, а импортер, наоборот, заинтересован в том, чтобы установить цену в валюте, подверженной обесценению. Способ фиксации цены – цена может быть зафиксирована в контракте в момент его заключения или определяться в течение срока его действия или к моменту исполнения контракта. В зависимости от способа фиксации различают следующие виды цен:

а) твердая (устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия);

б) подвижная (цена, зафиксированная при заключении контракта, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится);

в) скользящая (цена, исчисляемая в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта);

г) с последующей фиксацией (устанавливается в процессе исполнения контракта).

Основным методом определения оптимального уровня цен, принятым в международной торговле, является изучение цен конкурентов на аналогичные товары с внесением необходимых поправок, учитывающих различия в технических характеристиках, в коммерческих условиях сделок, а также тенденции изменения цен во времени. При определении уровня цен стороны контракта обычно ориентируются на два вида цен: публикуемые (справочные цены, биржевые котировки, цены аукционов, цены, приводимые в общих статистических справочниках, цены фактических сделок, цены предложений крупных фирм и т.д.) и расчетные (применяются, как правило, в контрактах на нестандартное оборудование, производимое обычно по индивидуальным заказам).

Документальным подтверждением заявленной декларантом стоимости товара является счет-фактура (инвойс), который должен быть предъявлен декларантом вместе с таможенной декларацией и внешнеторговым контрактом, или счет-проформа для сделок, по которой не осуществляется оплата ввозимого товара (например, бартерные и компенсационные поставки, поставки в счет гарантии, безвозмездные поставки и т.п.), либо аккредитив о фактической оплате.

При сдаче – приемке груза, в том числе в момент его таможенного оформления, могут быть выявлены отклонения по количеству и качеству ввозимого товара от условий контракта, которые могут повлечь за собой изменение контрактной цены товара.

Наличие скидки в контракте также может повлечь за собой изменение контрактной цены товара.

При осуществлении сделок купли – продажи возможны ситуации, когда поставка ввозимых товаров учитывает кредит, предоставленный продавцом покупателю. В таких случаях кредит образует часть цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары и, следовательно, должен быть включен в цену сделки и в таможенную стоимость. Однако доход по процентам на кредит не должен включаться в таможенную стоимость, так как он не является ценой, фактически уплаченной или подлежащей уплате. Это возможно в том случае, если:

- кредитное соглашение составлено в письменной форме;
- установленный размер процентного дохода не превышает фактически сложившийся в стране уровень.

Данные положения применяются независимо от того, кем предоставляется кредит: продавцом, банком или какой-либо другой организацией.

### **3.2. Международные правила интерпретации коммерческих терминов**

В зависимости от условий (базиса) поставки расходы по доставке товара либо уже входят в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, либо должны доначисляться к этой цене дополнительно. В настоящее время основное многообразие возможных вариантов распределения обязанностей по доставке товара от продавца к покупателю описываются Международными правилами и толкованиями торговых терминов «Инкотермс-2000». Рассмотрим более подробно базисные условия поставки и их влияние на расчет таможенной стоимости товара.

При заключении внешнеторговой сделки партнеры должны четко распределить между собой многочисленные обязанности, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю (транспортировка, страхование в пути, оформление таможенных документов и т.д.). Каждая из этих обязанностей предполагает различные расходы. При транспортировке товара существуют также риски, связанные с порчей или потерей товара. Как правило, все сделки международной купли-продажи сопровождаются обязательным страхованием груза.

Потребность страхования товара связана с моментом перехода ответственности за товар в случае его гибели. Причем согласно терминам CIF и CIP продавец должен обеспечить полное страхование товара в пользу покупателя. Если существует два договора о страховании товара, например, страховка за морской фрахт и страховка за перевозку товара автомобильным транспортом, они должны быть обе включены в таможенную стоимость.

Расходы по доставке товара весьма велики и могут составлять до 50% цены товара, в отдельных случаях стоимость авиаперевозок может быть выше цены товара. Условия поставки предполагают разные места, где происходит разграничение обязанностей продавца и покупателя. Ведь путь от склада продавца до склада покупателя включает погрузку и разгрузку, возможную перегрузку с одного вида транспорта на другой, расходы на транзит через те страны, которые товар должен пересечь, расходы на таможенное оформление в этих странах, расходы по страхованию груза и др.

Прежде всего, торговые термины «Инкотермс-2000» определяют способ доставки (транспортировки) проданного товара. Они также используются и для калькуляции покупной цены, в частности, для включения в нее непредвиденных расходов.

Все торговые термины делятся на 4 группы:

*Группа E* – отправление, т.е. продавец предоставляет товар в распоряжение покупателя на своем предприятии.

*Группа F* – основной фрахт не оплачен, т.е. продавец предоставляет товар на попечение первого перевозчика, указанного покупателем и им зафрахтованного.

*Группа C* – основной фрахт оплачен, т.е. продавец заключает договор перевозки и предоставляет товар на попечение перевозчика.

*Группа D* – прибытие, т.е. продавец заключает договор перевозки и предоставляет товар в распоряжение покупателя в согласованном месте назначения с оплатой или без оплаты пошлины.

Рассмотрим их краткое содержание.

*Группа E. Отправление.*

**EXW: ФРАНКО ЗАВОД** (... название места) Франко-предприятие... (указанное место) – означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара тогда, когда он предоставил товар в распоряжение покупателя непосредственно на своей территории (например, завод, фабрика, склад и т.д.). Продавец не отвечает ни за погрузку товара на транспортное средство, предоставленное покупателем, ни за уплату таможенных платежей, ни за таможенное оформление экспортируемого товара, если это не оговорено особым образом. Покупатель несет все виды риска и все расходы

по перемещению товара с территории продавца до указанного места назначения.

*Группа F. Основной фрахт не оплачен.*

**FCA: ФРАНКО-ПЕРЕВОЗЧИК (С УКАЗАНИЕМ ПУНКТА) FREE CARRIER**

Франко-перевозчик... (указанное место) – означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара тогда, когда он передал товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, перевозчику, указанному покупателем, в установленном месте или пункте. Если точный пункт покупателем не указан, продавец может сам выбрать место для передачи товара перевозчику. Данный базис применяется для любых видов транспорта, включая смешанные перевозки.

**FAS: СВОБОДНО ВДОЛЬ БОРТА СУДНА (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА ОТГРУЗКИ) FREE ALONGSIDE SHIP**

Свободен у борта судна... (указанный порт отгрузки) – означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара тогда, когда товар размещен у борта судна на причале или в лихтерах в указанном порту отгрузки. Только с этого момента покупатель несет все расходы и риски утраты или повреждения товара. Обязанность по обеспечению таможенной очистки и получению экспортной лицензии лежит на продавце.

**FOB: СВОБОДНО НА БОРТУ (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА ОТГРУЗКИ) FREE ON BOARD (NAMED PORT OF SHIPMENT)**

Свободен на борту... (указанный порт отгрузки) – означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара, когда товар перешел за поручни судна в указанном порту отгрузки. Таким образом, начиная с этого момента (т. е., начиная со стивидорских расходов по размещению груза в трюмах судна-штипки), покупатель несет все расходы и весь риск утраты или повреждения товара. По условиям FOB на продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для экспорта. Данный базис может применяться только при перевозке груза водными видами транспорта (морским, речным).

*Группа C. Основной фрахт оплачен.*

**CFR: СТОИМОСТЬ И ФРАХТ (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ) COST AND FREIGHT (NAMED PORT OF DESTINATION)**

Стоимость и фрахт... (указанный порт назначения) – означает, что на продавца возлагаются расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения. При этом риск утраты и повреждения товара, а также любые дополнительные расходы вслед-

ствие событий, происходящих после доставки товара на борт судна, переходят от продавца покупателю в момент перехода товара за поручни судна в порту отгрузки. В соответствии с базисом CFR на продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для экспорта. Данный базис применяется при перевозке груза водными видами транспорта (морским, речным).

**CIF: СТОИМОСТЬ, СТРАХОВАНИЕ И ФРАХТ (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ) *COST, INSURANCE, FREIGHT (NAMED PORT OF DESTINATION)***

Стоимость, страхование и фрахт... (указанный порт назначения) – означает, что продавец несет те же обязательства, что и на условиях: стоимость и фрахт, но с тем добавлением, что он обязан обеспечить страхование груза от рисков его утраты и повреждения в пользу получателя. Продавец заключает договор страхования, платит страховой взнос и пересылает полис вместе с другими документами получателю. Данный базис применяется только при водных перевозках.

**CPT: ПЕРЕВОЗКА ОПЛАЧЕНА ДО (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ) *CARRIAGE PAID TO (NAMED PLACE OF DESTINATION)***

Фрахт оплачен до... (указанный порт назначения) – означает, что продавец оплачивает фрахт за перевозку товара, до указанного места назначения. Риск утраты или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после доставки товара перевозчику, переходит от продавца к покупателю с предоставлением товара в распоряжение первого перевозчика. Данный базис применяется при перевозках любым видом транспорта, в том числе и в смешанных сообщениях. В обязанности продавца по данному базису входит осуществление экспортной таможенной очистки.

**CIP: ПРОВОЗНАЯ ПЛАТА И СТРАХОВАНИЕ ОПЛАЧЕНЫ ДО (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ) *CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (NAMED PLACE OF DESTINATION)***

Фрахт и страхование оплачены до... (указанное место назначения) – означает, что продавец несет те же обязательства, что и на условиях CPT, но с тем добавлением, что он обязан обеспечить страхование груза от рисков во время транспортировки. Продавец заключает договор страхования и платит страховой взнос. В обязанности продавца по данному базису входит осуществление экспортной таможенной очистки. Данный базис является «сухопутным» («неводным») эквивалентом базиса CIF.

*Группа D. Прибытие.*

**DAF: ПОСТАВКА ДО ГРАНИЦЫ (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА ПОСТАВКИ НА ГРАНИЦЕ) *DELIVERED AT FRONTIER (NAMED PLACE)***

Поставка франко-граница... (указанное место) – означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства тогда, когда товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, доставлен им в указанный пункт или место на границе. Под термином «граница» понимается любая граница, включая и границу страны назначения. Данный базис поставки предназначен для применения при перевозках по железной дороге или автотранспортом.

**DES: ПОСТАВКА С СУДНА (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ) *DELIVERED EX SHIP (NAMED PORT OF DESTINATION)***

Поставка франко-судно... (указанный порт назначения) – означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда товар предоставлен покупателю на борту судна до прохождения таможенного оформления и уплаты таможенных платежей в указанном порту страны импортера. Продавец несет весь риск и все расходы по доставке товара в указанный порт назначения. Данный базис применяется только при водных перевозках.

**DEQ: ПОСТАВКА С ПРИСТАНИ (С ОПЛАТОЙ ПОШЛИНЫ) (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ) *DELIVERED EX QUAY (DUTY PAID) (NAMED PORT OF DESTINATION)***

Поставка франко-причал (с уплатой пошлины)... (указанный порт назначения) – означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда он предоставил товар в распоряжение покупателя на причале в указанном порту назначения. Импортная таможенная очистка товара и получение импортной лицензии (как и при DES) осуществляется покупателем.

**DDU: ПОСТАВКА БЕЗ ОПЛАТЫ ПОШЛИНЫ (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ) *DELIVERED DUTY UNPAID (NAMED PLACE OF DESTINATION)***

Поставка без уплаты пошлины... (указанное место назначения) – означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда он доставит товар в указанное место страны-импортера. На продавца возлагаются все расходы и весь риск по доставке товара, кроме связанных с таможенным оформлением для импорта и уплатой соответствующих таможенных платежей. Расходы по разгрузке товара на предприятии покупателя оплачиваются покупателем. Если же поставка осуществляется в ином месте, погрузка (перегрузка) товара на транспортное средство покупателя оплачивается продавцом.

**DDP: ПОСТАВКА С ОПЛАТОЙ ПОШЛИНЫ (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ) *DELIVERY DUTY PAID (NAMED PLACE OF DESTINATION)***

Поставка с уплатой пошлины... (указанное место назначения) – означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда он доставил товар в указанное место страны-импортера. На продавца возлагаются все расходы и весь риск по доставке товара, включая уплату таможенных платежей и таможенное оформление для импорта. Аналогично базису DDU по Инкотермс-2000 покупатель оплачивает расходы по разгрузке прибывших транспортных средств, а в случае, когда поставка осуществляется не на предприятии покупателя, она считается завершенной после погрузки (перегрузки) товара на транспортное средство покупателя.

Таблица 3

**Применимость торговых терминов в различных видах транспорта**

Торговый термин	Способ транспортировки					
Код	Сокращенное наименование, используемое при заполнении ГТД и ДТС	Водный транспорт	Автомобильный транспорт	Железнодорожный транспорт	Воздушный транспорт	Комбинированный транспорт
EXW	EXB	+	+	+	+	+
FCA	ФСА	+	+	+	+	+
FAS	ФАС	+	-	-	-	-
FOB	ФОБ	+	-	-	-	-
CFR	СФР	+	-	-	-	-
CIF	СИФ	+	-	-	-	-
CPT	СПТ	+	+	+	+	+
CIP	СИП	+	+	+	+	+
DAF	ДАФ	+	+	+	+	+
DES	ДЕС	+	-	-	-	-
DEQ	ДЕК	+	-	-	-	-
DDU	ДДУ	+	+	+	+	+
DDP	ДДП	+	+	+	+	+

«+» возможно применять термин

«-» невозможно применять термин

Руководствуясь тем, что цены при экспортно-импортных операциях соответствуют условиям «Инкотермс», приведем в общем виде схему расчета (калькуляции), в которой в зависимости от условий поставки, по возможности, учитываются все предлагаемые виды расходов.

В счете на поставленный товар указывается фактурная цена. Таким образом, в зависимости от базиса поставки фактурная цена может включать расходы по перевозке товара, погрузочно-разгрузочные расходы, страхование, экспортно-импортные пошлины и иные сборы.

В ряде случаев при организации внешнеторговых операций предусмотрено, что покупатель должен произвести приемку товара по количеству и качеству при его прибытии. В контракте купли-продажи устанавливаются требования к качеству товара и указывается способ определения количества товара, фактически поставленного продавцом и подлежащего оплате покупателем. При несоответствии количества и качества отгруженного товара условиям контракта с учетом базиса поставки необходимо осуществить урегулирование возможных претензий покупателя.

В коммерческой практике существуют два способа определения веса ввозимого товара:

– по весу отгруженного товара;

Б)	<input type="text" value="Цена EXW"/>	+	<input type="text" value="Перевозка к указанному покупателем пункту"/>	+	
+	<input type="text" value="Стоимость услуг экспедитора"/>	+	<input type="text" value="страхование"/>	+	
+	<input type="text" value="Стоимость погрузки"/>	=	<input type="text" value="Цена FCA"/>		
В)	<input type="text" value="Цена FCA"/>	+	<input type="text" value="Фрахт до границы"/>	=	<input type="text" value="Цена FCA"/>
Г)	<input type="text" value="Цена CPT или DAF"/>	+	<input type="text" value="Фрахт до порта отгрузки"/>	=	<input type="text" value="Цена FAC"/>
Д)	<input type="text" value="Цена FAC"/>	+	<input type="text" value="Расходы в порту: перевалка, складирование, портовый сборы, комиссия экспедитора в порту, дополнительные расходы"/>	=	<input type="text" value="Цена FOB"/>
Е)	<input type="text" value="Цена FOB"/>	+	<input type="text" value="Расходы на документы"/>	+	<input type="text" value="Расходы на коносамент"/>
+	<input type="text" value="Морской фракт"/>	=	<input type="text" value="Цена CFR"/>		
Ж)	<input type="text" value="Цена CFR"/>	+	<input type="text" value="Страхование"/>	=	<input type="text" value="Цена CIF или DES или CIP или DDU"/>
З)	<input type="text" value="Цена CIF или DES или CIP или DDU"/>	+	<input type="text" value="Ввозные таможенные пошлины"/>	=	<input type="text" value="Цена DEQ или DDP"/>

**Рис.5. Схема расчета таможенной стоимости товара**

– по весу выгруженного товара.

Под отгруженным понимается вес, устанавливаемый в пункте отправления и указанный перевозчиком в транспортном документе (коносаменте, накладной и т.д.). Вес, указанный в транспортном документе, признается окончательным, и по нему определяется фактурная цена.

Под выгруженным понимается вес, установленный в пункте назначения, т.е. в стране импорта. Взвешивание товара производится обычно во время разгрузки товара или через определенное число дней после ее окончания весовщиками (счетчиками, тальманами). Результаты взвешивания фиксируются в весовых сертификатах, которые признаются арбитражем бесспорным доказательством веса. В контракте должен быть отражен допустимый предел отклонения от веса.

При этом могут быть два варианта.

**1 вариант:** отклонение от веса не выходит за пределы величины, указанной в контракте или в нормах отклонения торговых палат. Например, допустимое отклонение по контракту:  $\pm 3\%$  от заявленного веса. Вес груза (сыпучих удобрений) при погрузке составлял 150000 кг, при приеме оказалось 147000 кг. Для нашего груза допустимое отклонение составляет 4500 кг, фактическое отклонение составило 3000 кг. Следовательно, цена по контракту не изменяется.

**2 вариант:** отклонение от веса выходит за пределы величины, указанной в контракте. Пусть в нашем примере реальный вес составил 156000 кг, т.е. фактическое отклонение составило 6000 кг, что на 1500 кг превышает допустимое отклонение. В этом случае по согласованию договаривающихся сторон может быть проведена корректировка фактурной цены на сумму, равную стоимости отклонения груза по весу на 1500 кг [40].

Возможны три случая отклонения по качеству ввозимого товара:

- повреждение товара при транспортировке;
- ошибочная поставка;
- поставка некачественного товара.

В том случае, если в процессе таможенного оформления выявлены несоответствия сведений о количестве и (или) качестве товара, заявленных декларантом согласно представленным документам и фактически установленных таможеней при досмотре товара, эти расхождения оформляются в установленном порядке. Однако в декларацию таможенной стоимости должна быть внесена первоначальная стоимость ввозимого товара. Пересчет таможенной стоимости, внесение уточненных данных в таможенные декларации в соответствии с установленными правилами, а также уточнение расчетов по платежам осуществляются по письменному заявлению декларанта после уре-

гулирования им претензий с лицом, ответственным за допущенное «несоответствие» поставленного товара (продавцом, перевозчиком и т.п.).

Если утеря или порча товара произошла до момента заявления таможенной стоимости, то первоначальная «фактурная цена» может быть скорректирована на величину, соответствующую размерам порчи или утери товара только при предоставлении таможенному органу, осуществляющему таможенное оформление товара, в установленном порядке документов, подтверждающих факт порчи (утери) товара и согласования претензий по утере или порче товара с лицом, ответственным за сохранность товара, а также наличия доказательств, подтверждающих факт урегулирования претензий (таможенный документ на допоставку товара, выставление нового счета взамен выставленного ранее и подтверждение фактического платежа банковскими документами и т.п.). Отклонения по количеству и качеству, размер которых не выходит за пределы согласованной в договоре, контракте, соглашении суммы франшизы (определенной части убытков страхования, не подлежащей возмещению страховщиком в соответствии с условиями страхования) или оговорен в соглашении о цене не признаются таможенным органом в качестве основания для уменьшения цены.

В коммерческой внешнеторговой практике имеют место случаи, когда на формирование цены оказывают влияние различного рода скидки, предоставляемые продавцом покупателю. В этих случаях возникает вопрос: должны ли все эти скидки каким-либо образом учитываться при определении таможенной стоимости?

Общее требование, необходимое для учета при определении таможенной стоимости таких скидок – это факт использования их покупателем. Таким образом, мы опять возвращаемся к понятию «цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате». В этом случае, если покупателем может быть однозначно доказано, что действительно за товар уплачена цена с учетом соответствующей скидки, и эта скидка является общепринятой в коммерческой практике (как по ее величине, так и условиям предоставления), то и при расчете таможенной стоимости должна учитываться реально использованная скидка.

В настоящее время насчитывается свыше 40 видов всевозможных коммерческих скидок. Наибольшее распространение получили следующие виды скидок [38]:

а) общая (простая) скидка, предоставляемая с прейскурантной или справочной цены товара, может составлять 20–30% при сделках на стандартные виды машин и оборудования и 2–5% при поставках промышленного сырья;

б) скидка за оборот (бонусная) устанавливается по определенной шкале в зависимости от достигнутого оборота в течение согласованного сторонами срока (обычно одного года). По некоторым видам оборудования бонусная скидка достигает 15–30%, по сырьевым и сельскохозяйственным товарам она исчисляется, как правило, несколькими процентами с оборота;

в) скидка за количество или серийность при условии покупки заранее определенного, увеличивающегося количества товара;

г) скидка на условия платежа. Устанавливается в зависимости от условий, при которых осуществляется платеж (авансовые платежи, платеж наличными, платеж в рассрочку, кредит, платежи в смешанной форме и т.д.). При покупке товара за наличный расчет скидка дается в размере 2–3%;

д) дилерские скидки, предоставляемые производителями своим постоянным агентам и другим посредникам по сбыту; могут составлять в среднем 15–25% от розничной цены;

е) специальные скидки на пробные партии товара и заказы;

ж) сезонные скидки за приобретение товара вне активного сезона его продажи;

з) скидка за возврат старого, ранее купленного у данной фирмы товара, в счет приобретения у нее же нового, может составлять 20–30% преysкурантной цены;

и) экспортная скидка предоставляется продавцами при продаже товаров иностранным покупателям сверх тех скидок, которые действуют для покупателей внутреннего рынка.

### **3.3. Методы определения таможенной стоимости**

#### ***Метод определения таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами***

В соответствии с Законом РФ «О таможенном тарифе» (ст. 18) основным методом определения таможенной стоимости является метод по цене сделки с ввозимыми товарами. В этом случае таможенной стоимостью ввозимого на таможенную территорию Российской Федерации товара является цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимый товар на момент пересечения им таможенной границы Российской Федерации (до порта или иного места ввоза) – ст. 19 Закона РФ «О таможенном тарифе»[4].

На практике это означает, что при проведении оценки товаров необходимо в максимально возможной степени использовать *метод 1*. И только когда окончательно установлено, что цена сделки отсутствует, либо не может быть определена, либо не может использоваться

ся для определения таможенной стоимости, следует переходить к следующим методам оценки.

Согласно ст. 19 Закона РФ «О таможенном тарифе» при использовании цены сделки для определения таможенной стоимости в нее включаются следующие расходы, если они не были ранее в нее включены:

а) расходы по доставке товара до авиапорта, порта или иного места ввоза товара на таможенную территорию Российской Федерации:

– стоимость транспортировки;

расходы по погрузке, выгрузке, перегрузке и перевалке товаров;

– страховая сумма;

б) расходы, понесенные покупателем:

– комиссионные и брокерские вознаграждения, за исключением комиссионных по закупке товара;

– стоимость контейнеров и (или) другой многооборотной тары, если в соответствии с ТН ВЭД они рассматриваются как единое целое с оцениваемыми товарами;

– стоимость упаковки, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;

в) соответствующая часть стоимости следующих товаров и услуг, которые прямо или косвенно были представлены покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством и продажей на вывоз оцениваемых товаров:

– сырья, материалов, деталей, полуфабрикатов и других комплектующих изделий, являющихся составной частью оцениваемых товаров;

– инструментов, штампов, форм и других подобных предметов, использованных при производстве оцениваемых товаров;

– материалов, израсходованных при производстве оцениваемых товаров

(смазочных материалов, топлива и других);

– инженерной проработки, опытно-конструкторской работы, дизайна, художественного оформления, эскизов и чертежей, выполненных вне территории Российской Федерации и непосредственно необходимых для производства оцениваемых товаров;

г) лицензионные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель должен прямо или косвенно осуществить в качестве условия продажи оцениваемых товаров;

д) величина части прямого или косвенного дохода продавца от любых последующих перепродаж, передачи или использования оцениваемых товаров на территории Российской Федерации.

Эти расходы должны быть добавлены к цене. На практике такая поправка к цене получает отражение в специальном разделе декларации таможенной стоимости в виде соответствующего дополнительного начисления. Однако данные поправки или доначисления к цене должны производиться лишь при условии, что:

а) эти расходы или платежи действительно имеют место и, следовательно, подтверждаются документально, т.е. они должны выполняться на основе объективных и подлежащих количественной оценке данных, если определение этих данных не представляется возможным, таможенная стоимость не может быть определена *по методу 1*;

б) эти платежи еще не включены в цену товара;

в) эти платежи оплачиваются покупателем.

Одновременно декларантом могут быть указаны подлежащие исключению из цены сделки суммы расходов, фактически понесенных за операции по доставке товара после ввоза на таможенную территорию РФ, т.е. от места ввоза до места доставки товара, при наличии документального подтверждения этих расходов.

Закон Российской Федерации «О таможенном тарифе» определил также, что *метод 1* не может быть использован для определения таможенной стоимости товара, если:

а) существуют ограничения в отношении прав покупателя на оцениваемый товар, за исключением ограничений:

– установленных законодательством РФ;

– географического региона, в котором товары могут быть перепроданы;

– существенно не влияющих на цену товара;

б) продажа и цена сделки зависят от соблюдения условий, влияние которых не может быть учтено;

в) данные, использованные декларантом при заявлении таможенной стоимости, не подтверждены документально либо не являются количественно определенными и достоверными;

г) участники сделки являются взаимозависимыми лицами, за исключением случаев, когда их взаимозависимость не повлияла на цену сделки, что должно быть доказано декларантом.

При осуществлении поставки по договору купли-продажи или иному договору, когда, по мнению декларанта, возможно применение метода по цене сделки с ввозимыми товарами, декларантом предоставляются следующие документы, подтверждающие заявленную таможенную стоимость [39]:

– учредительные документы декларанта;

– договор (контракт), действующие приложения, дополнения и изменения к нему;

– счет-фактура (инвойс) и банковские платежные документы (если счет оплачен) или счет-проформа (для условно-стоимостных сделок), а также другие платежные и/или бухгалтерские документы, отражающие стоимость товара;

– биржевые котировки в случае, если ввозится биржевой товар;

– транспортные (перевозочные) документы;

– страховые документы, если они имеются, в зависимости от установленных договором условий поставки;

– счет за транспортировку или калькуляцию транспортных расходов в случаях, когда транспортные расходы не были включены в цену сделки или заявлены вычеты этих расходов из цены сделки;

– копия грузовой таможенной декларации и декларации таможенной стоимости, принятые по первой поставке по контракту или по поставке, произведенной после подписания дополнительных приложений и/или соглашений к контракту, которые повлияли на сведения, указанные в первом листе ДТС-1, поданной при первой поставке (если меняется место таможенного оформления товаров) [34];

– другие документы, которые декларант считает необходимым представить в подтверждение заявленной таможенной стоимости.

В случае необходимости таможенным органом могут быть затребованы следующие дополнительные документы:

– контракты с третьими лицами, имеющие отношение к сделке;

– счета за платежи третьим лицом в пользу продавца;

– счета за комиссионные, брокерские услуги, имеющие отношение к сделке с оцениваемым товаром;

– бухгалтерская документация;

– лицензионные или авторские соглашения;

– экспортные (импортные) лицензии;

– складские квитанции;

– заказы на поставку;

– каталоги, спецификации, прейскуранты цен (прайс-листы) фирм изготовителей;

– калькуляция фирмы-изготовителя на оцениваемый товар (если фирма согласна ее предоставить российскому покупателю);

– другие документы, которые могут быть использованы для подтверждения сведений, заявленных в декларации таможенной стоимости.

При рассмотрении документов, предъявленных в подтверждение таможенной стоимости, необходимо с особой тщательностью проверить соответствие взаимосвязанных показателей различных документов. При выявленном несоответствии между данными, содержащимися в представленных документах, *метод 1* не может быть применен.

Для того чтобы было возможным использование документов в качестве подтверждающих таможенную стоимость, эти документы должны содержать:

- подробные реквизиты продавца и покупателя;
- условия поставки;
- перечень товаров с указанием по каждому из них цены за единицу товара и общей стоимости товара;
- необходимые подписи и печати;
- реквизиты контракта, к которому они относятся;
- при наличии скидок по условиям контракта, они должны быть указаны в контракте и в счете-фактуре, с указанием условий их предоставления;

Кроме этого, в контракте и (или) в приложениях к нему, являющихся его неотъемлемой частью, также должны иметься данные о:

- а) характере сделки (т.е. является ли рассматриваемая сделка сделкой купли-продажи, консигнационным соглашением (товарным кредитом), договором комиссии, аренды и т.п.);
- б) условиях поставки товара;
- в) перечне ввозимых товаров на ассортиментном уровне;
- г) объеме (количестве) ввозимого товара;
- д) цене за единицу товара (в валюте контракта) и общей сумме контракта;
- е) требованиях к его качеству;
- ж) установленном порядке предъявления претензий в связи с фактическим несоответствием количества и качества товара условиям контракта;
- з) порядке и месте разрешения разногласий между продавцом и покупателем (арбитражные условия);
- и) условиях и сроках платежа.

Предпосылкой определения таможенной стоимости товаров с использованием *метода 1* является то, что в качестве основы определения таможенной стоимости рассматривается только цена внешне-торговой сделки купли-продажи с ввозимыми товарами (либо мены).

Это означает, что условием применения *метода 1* является наличие факта продаж товара, т.е. сделки купли-продажи на основе договора, в соответствии с которым осуществляется перемещение товара через таможенную границу Российской Федерации.

Таким образом, если заключаются сделки, не предусматривающие передачу права собственности на товары от продавца к покупателю за определенное вознаграждение, то такого рода сделки не будут являться продажей.

В качестве примеров, когда ввозимые товары не являются предметом продажи и, следовательно, не могут быть оценены по *методу 1*, можно привести следующие:

- подарки, образцы и рекламные предметы, поставленные бесплатно;
- товары, ввозимые на условиях консигнации;
- товары, ввозимые дочерними фирмами, филиалами, структурными подразделениями, не являющиеся самостоятельными субъектами хозяйственной (предпринимательской) деятельности;
- товары, ввозимые в целях проката, аренды либо по займу.

Как уже отмечалось, Закон РФ «О таможенном тарифе» устанавливает следующие конкретные случаи, когда не может быть применен *метод 1* для определения таможенной стоимости:

1. Существуют ограничения в отношении прав покупателя на оцениваемый товар, за исключением:

- ограничений, установленных законодательством Российской Федерации;
- ограничений географического региона, в котором товары могут быть перепроданы;
- ограничений, существенно не влияющих на цену товара.

2. Продажа и цена сделки зависят от соблюдения условий, влияние которых не может быть учтено.

3. Данные, использованные декларантом при заявлении таможенной стоимости, не подтверждены документально либо не являются количественно определенными и достоверными.

4. Участники сделки являются взаимозависимыми лицами, за исключением случаев, когда их взаимозависимость не повлияла на цену сделки, что должно быть доказано декларантом как ограничение в отношении применения *метода 1*.

Данный метод является наиболее часто применяемым для определения таможенной стоимости.

### ***Метод определения таможенной стоимости по цене сделки с идентичными товарами***

В таможенной практике имеют место случаи, когда невозможно определить стоимость сделки с ввозимыми товарами, либо не выполняются условия применения основного метода определения таможенной стоимости и, следовательно, таможенная стоимость не может быть определена по *методу 1*.

Это бывает тогда, когда:

- а) ввозимые товары не являются предметом продажи;
- б) продажа товаров связана с ограничениями, касающимися пользования или распоряжения ввозимыми товарами;
- в) продажа сопровождалась определенными условиями, вследствие чего реальная стоимость товаров не может быть определена, либо отсутствует необходимая информация для расчета соответствующих поправок к цене и осуществлению ее корректировок;
- г) продажа осуществлена между взаимозависимыми сторонами и при этом зависимость сторон оказала влияние на величину цены сделки и т.д.

В этих случаях для определения таможенной стоимости используется альтернативная база оценки, которой является *метод 2* – «Оценка по цене сделки с идентичными товарами» (ст.20 Закона РФ «О таможенном тарифе»).

Суть данного метода заключается в том, что таможенная стоимость оцениваемых (ввозимых) товаров определяется путем использования в качестве исходной базы стоимости сделки с идентичными им товарами, таможенная стоимость которых была определена по *методу 1* и принята таможенными органами.

Таким образом, в качестве основы для определения таможенной стоимости ввозимых (оцениваемых) товаров используется стоимость товаров по другой сделке. При этом обязательным требованием является условие, чтобы таможенная стоимость сравниваемых товаров была определена по *методу 1*. Кроме того, товары, выбранные для сравнения, должны быть ввезены в одно или примерно в одно и то же время, примерно в одинаковых количествах и на одном коммерческом уровне, что и ввозимые (оцениваемые) товары.

Если эти характеристики различаются, то цена сделки с идентичными товарами должна быть подвергнута соответствующей корректировке для компенсации (нивелирования) этих различий и приведения сравниваемых условий к сопоставимому виду.

*Метод 2* применяется при выполнении следующих условий:

- 1) товары проданы для ввоза на территорию Российской Федерации;
- 2) ввезены одновременно с оцениваемыми товарами или не ранее, чем за 90 дней до ввоза оцениваемых товаров;
- 3) ввезены примерно в том же количестве и (или) на тех же коммерческих условиях (в случае, если идентичные товары ввозились в ином количестве и (или) на других коммерческих условиях, декларант должен произвести соответствующую корректировку их цены с

учетом этих различий и документально подтвердить таможенному органу Российской Федерации ее обоснованность).

Под идентичным товаром понимается товар, одинаковый во всех отношениях с оцениваемым товаром, в том числе по следующим признакам:

- физические характеристики;
- качество и репутация на рынке;
- страна происхождения;
- производитель.

Незначительные различия во внешнем виде не могут служить основанием для отказа в рассмотрении товаров как идентичных. В качестве таких незначительных различий рассматриваются (признаются) такие, как:

- размер,
- этикетки,
- цвет (если он не является существенным ценообразующим фактором).

Для того чтобы отвечать критерию идентичности, сравниваемые товары обязательно должны быть произведены в той же стране, что и товары, подлежащие оценке.

Товары, произведенные различными лицами в одной и той же стране, могут рассматриваться как идентичные товары только в том случае, если у покупателя и таможенных органов нет сведений об идентичных товарах, произведенных лицом, которое изготовило оцениваемые товары.

Таким образом, как устанавливает Закон при использовании *метода 2* определения таможенной стоимости:

- а) товары не считаются идентичными оцениваемым с ними, если они не были произведены в той же стране, что и оцениваемые товары;
- б) товары, произведенные не производителем оцениваемых товаров, а другим лицом, принимаются во внимание только в том случае, если не имеется идентичных товаров, произведенных лицом-производителем оцениваемых товаров;
- в) товары не считаются идентичными, если их проектирование, опытно-конструкторские работы над ними, их художественное оформление, дизайн, эскизы и чертежи и иные аналогичные работы выполнены в Российской Федерации.

При применении данного метода оценки необходимо по возможности использовать продажу идентичных товаров на одинаковых коммерческих условиях (уровнях) и примерно в тех же количествах, что и оцениваемые товары. Когда случаи подобной продажи не вы-

явлены, можно использовать имевшую место продажу идентичных товаров в соответствии с одним из следующих трех условий:

а) продажа на тех же коммерческих условиях, но в разных количествах;

б) продажа на различных коммерческих условиях, но примерно в тех же количествах;

в) продажа на различных коммерческих условиях и в других количествах.

С учетом выявленных различий должна быть сделана соответствующая корректировка базовой (исходной) цены сделки с идентичными товарами для компенсации различий в коммерческих условиях, в количестве продаваемого товара (с использованием посредников или нет), а также других различий в составе и уровне дополнительных начислений к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате. При этом одновременно таможенная стоимость, определяемая по цене сделки с идентичными товарами, должна быть скорректирована с учетом расходов (компонентов), указанных в разделе.

В случае, если при применении настоящего метода выявляются более одной цены сделки по однородным товарам, то для определения таможенной стоимости ввозимых товаров применяется самая низкая из них.

### ***Метод определения таможенной стоимости по цене сделки с однородными товарами***

Данный метод вступает в силу, если не выполняются условия применения *методов 1 и 2* определения таможенной стоимости.

Суть *метода 3* – «Оценка по цене сделки с однородными товарами» (ст. 21 Закона РФ) заключается в том, что таможенная стоимость оцениваемых (ввозимых) товаров определяется путем использования в качестве исходной базы стоимости сделки с однородными им товарами, таможенная стоимость которых была определена по *методу 1* и принята таможенными органами.

Таким образом, в качестве основы для определения стоимости ввозимых (оцениваемых) товаров используется стоимость товаров по другой сделке. При этом обязательным требованием является условие, чтобы таможенная стоимость сравниваемых товаров была определена по *методу 1*. Кроме того, Закон требует, чтобы товары, выбранные для сравнения, были ввезены в одно или примерно в одно и то же время, примерно в одинаковых количествах и на одном коммерческом уровне, что и ввозимые (оцениваемые) товары.

Если эти характеристики различаются, то цена сделки с однородными товарами должна быть подвергнута соответствующей коррек-

тировке для компенсации (нивелирования) этих различий и приведения сравниваемых условий в сопоставимый вид.

*Метод 3* применяется при выполнении следующих условий:

1) товары проданы для ввоза на территорию Российской Федерации;

2) ввезены одновременно с оцениваемыми товарами или не ранее чем за 90 дней до ввоза оцениваемых товаров;

3) ввезены примерно в том же количестве и (или) на тех же коммерческих условиях (в случае, если однородные товары ввозились в ином количестве и (или) на других коммерческих условиях, декларант должен произвести соответствующую корректировку их цены с учетом этих различий и документально подтвердить таможенному органу Российской Федерации ее обоснованность).

Под однородными понимаются товары, которые, хотя и не являются одинаковыми во всех отношениях, но имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемыми товарами и быть коммерчески взаимозаменяемыми.

При определении однородности товаров учитываются следующие их признаки:

- качество, наличие товарного знака и репутация на рынке;
- страна происхождения;
- производитель.

При использовании *метода 3* определения таможенной стоимости необходимо иметь в виду, что:

1) товары не считаются однородными с оцениваемыми, если они не были произведены в той же стране, что и оцениваемые товары;

2) товары, произведенные не производителем оцениваемых товаров, а другим лицом, принимаются во внимание только в том случае, если не имеется однородных товаров, произведенных лицом-производителем оцениваемых товаров;

3) товары не считаются однородными, если их проектирование, опытно-конструкторские работы над ними, их художественное оформление, дизайн, эскизы и чертежи и иные аналогичные работы выполнены в Российской Федерации.

Исходя из этих требований при решении вопроса о том, могут ли товары рассматриваться как однородные, необходимо проанализировать следующие их параметры:

1) Физические характеристики:

- размер и форма;
- уровень технических и других характеристик;
- метод изготовления.

2) Материалы, из которых изготовлены товары, например: стеклянные предметы или предметы из пластика; драгоценные металлы или черные металлы; ткань или бумага и т. д.

3) Функции и сфера применения: т. е. каковы функции, выполняемые данными товарами? Способны ли сравниваемые товары выполнять одни и те же функции?

4) Коммерческая взаимозаменяемость: т. е. примет ли покупатель сравниваемый товар в качестве заменителя (как с точки зрения его функционального назначения, так и коммерческих характеристик)? При этом необходимо учитывать качество товара, его репутацию на рынке и наличие товарного знака.

При применении *метода 3* должна сначала использоваться информация по продаже однородных товаров на одних и тех же коммерческих условиях и приблизительно в тех же количествах, что и оцениваемые товары. Когда случаи такого рода продаж не выявлены, можно использовать продажу однородных товаров, имевшую место в соответствии с одним из следующих трех условий:

а) продажа на тех же коммерческих условиях, но в разных количествах;

б) продажа на различных коммерческих условиях, но приблизительно в тех же количествах;

в) продажа на различных коммерческих условиях и в разных количествах. Требования по приведению условий сделки как с однородными, так и с идентичными товарами в сопоставимый вид с условиями ввоза оцениваемых товаров одинаковы.

В случае, если при применении настоящего метода выявляется более одной цены сделки по однородным товарам, то для определения таможенной стоимости ввозимых товаров применяется самая низкая из них.

Таможенная стоимость, определяемая по цене сделки с однородными товарами, должна быть скорректирована с учетом расходов (компонентов), указанных в подразд. 3.3. Корректировка производится декларантом на основе достоверных и документально подтвержденных сведений.

В том случае, если в распоряжении декларанта или таможенного органа нет информации о таможенной стоимости ни идентичных, ни однородных товаров, то необходимо переходить к другим методам оценки.

При этом следует помнить, что по желанию декларанта может быть изменена последовательность применения 4-го и 5-го методов.

При определении таможенной стоимости по методу по цене сделки с идентичными (однородными) товарами для подтверждения заяв-

ленных сведений по таможенной стоимости декларантом предоставляются документы, которые ранее были представлены для подтверждения обоснованности применения *метода 1* для определения таможенной стоимости рассматриваемых идентичных (однородных) товаров, цена сделки с которыми выбрана в качестве основы для определения таможенной стоимости [34]:

- грузовая таможенная декларация и декларация таможенной стоимости (форма ДТС-1);

- договор купли-продажи (контракт) и дополнительные соглашения к нему;

- счет-фактура (инвойс);

- банковские платежные документы (если счет был оплачен), а также другие платежные и (или) бухгалтерские документы, подтверждающие стоимость товара;

- транспортные (перевозочные) документы;

- страховые документы, если они имелись в зависимости от условий поставки;

- счет за транспортировку или калькуляцию транспортных расходов в случаях, когда транспортные расходы не были включены в цену сделки или были вычтены из нее при определении таможенной стоимости;

- акт таможенного досмотра, акт повторного таможенного досмотра (если он производился);

- другие документы, которые были представлены для подтверждения заявленной таможенной стоимости при применении *метода 1* в отношении идентичных (однородных) товаров.

### ***Метод определения таможенной стоимости на основе вычитания стоимости***

Рассмотренные в предыдущих параграфах методы оценки товаров в таможенных целях базировались на цене сделки, а именно: на цене сделки с ввозимыми товарами (*метод 1*), на цене сделок либо с идентичными товарами (*метод 2*), либо с однородными товарами (*метод 3*). Однако бывают ситуации, когда оказывается невозможным использовать имеющиеся цены сделок или отсутствуют требуемые сделки. В этих случаях, как предусматривается Законом, установившим иерархию системы методов определения таможенной стоимости, следует переходить к другим альтернативным методам оценки.

При этом в отношении *метода 4* – «Метод на основе вычитания стоимости» и *метода 5* – «Метод на основе сложения стоимости» Закон разрешает изменение последовательности их применения: после *метода 3*, по желанию декларанта, может быть использован как

*метод 4*, так и *метод 5*. Это вызвано тем, что эти два метода могут представлять весьма существенные трудности при их практическом применении.

Данный метод определения таможенной стоимости используется в том случае, если оцениваемые, идентичные или однородные товары будут продаваться на территории Российской Федерации без изменения своего первоначального состояния.

При использовании метода вычитания стоимости в качестве базы (основы) для определения таможенной стоимости товара принимается цена единицы товара, по которой оцениваемые, идентичные или однородные товары продаются наибольшей партией на территории (на внутреннем рынке) Российской Федерации, не позднее 90 дней с даты ввоза оцениваемых товаров участнику сделки, не являющемуся взаимозависимым с продавцом лицом.

В основе *метода 4* лежит выбор цены, по которой товары продаются в России. Использование в рамках метода 4 только цен продажи в России оцениваемых товаров существенно ограничило бы рамки применения этого метода, поэтому как международные нормы, так и Российское законодательство предусматривают возможность использования в рамках данного метода продаж идентичных или однородных товаров.

Для использования цены продажи на внутреннем рынке оцениваемых, идентичных или однородных товаров в качестве основы для определения таможенной стоимости эта продажа должна отвечать следующим условиям:

а) товары должны быть проданы в России в неизменном состоянии: т. е. в том же состоянии, в котором они были ввезены;

б) ввезенные, идентичные или однородные товары должны продаваться одновременно с ввозом оцениваемых товаров или во время, достаточно близкое ко времени ввоза оцениваемых товаров; допускается использовать данные по продажам, состоявшимся не позднее 90 дней с даты ввоза оцениваемых товаров;

в) при отсутствии случаев продажи оцениваемых, идентичных или однородных товаров в таком же состоянии, в каком они находились на момент ввоза, покупатель может, при соблюдении установленных требований, использовать цену единицы товара, прошедшего переработку, с проведением соответствующей корректировки на стоимость, добавленную в процессе переработки. Покупателю при этом потребуются подтвердить (обосновать) таможенному органу правильность произведенной им корректировки, так как корректировка должна основываться на объективных и количественно определяемых данных. Основу расчетов должны составлять принятые формулы и

методы определения стоимости работ по переработке товаров в соответствующих отраслях производства;

г) покупателем не должны прямо или косвенно поставляться продавцу бесплатно или по сниженной цене товары или услуги, использованные для производства и продажи для ввоза в Россию импортных товаров;

д) первый покупатель ввезенных товаров на внутреннем рынке России не должен быть связан с продавцом (импортером оцениваемых, идентичных или однородных товаров).

Для того чтобы стало возможным исчисление таможенной стоимости на основе внутренней цены, из нее необходимо выделить те элементы, которые характерны только для внутреннего рынка: т. е. те затраты, которые произведены после ввоза данных товаров на территорию Российской Федерации и не должны быть включены в таможенную стоимость.

В соответствии со ст. 22 п. 3 Закона РФ из цены товара вычитаются следующие компоненты:

а) расходы на выплату комиссионных вознаграждений, обычные надбавки на прибыль и общие расходы в связи с продажей в Российской Федерации ввозимых товаров того же класса и вида;

б) суммы ввозных таможенных пошлин, налогов, сборов и иных платежей, подлежащих уплате в Российской Федерации в связи с ввозом или продажей товаров;

в) обычные расходы, понесенные в Российской Федерации, на транспортировку, страхование, погрузочные и разгрузочные работы.

При выборе продаж, данные по которым могут использоваться для определения таможенной стоимости по *методу 4*, необходимо учитывать приведенные далее положения.

Для данного метода используются те же понятия идентичности и однородности товаров, которые даны Законом применительно к *методам 2 и 3*. Под взаимозависимостью сторон (в отличие от ст. 19 Закона) понимается взаимозависимость между импортером и покупателем на российском рынке, однако используются те же критерии взаимозависимости, которые даны в ст. 19 [4].

Вводя понятие «продажа товара на территории Российской Федерации» Закон подчеркивает, что в рамках данного метода должны рассматриваться только продажи, осуществленные в России, т. е. предназначенные для потребления внутри страны, а не для экспорта.

Закон устанавливает временные рамки применения *метода 4* – не позднее 90 дней с даты ввоза. По сути, это означает, что если нет

продаж на момент ввоза, то мы можем рассматривать некоторый период времени до ввоза и после ввоза. Реальные, разумные границы этого периода должны определяться в каждом случае индивидуально, с учетом конкретной отрасли производства, конъюнктуры рынка, сезонности и т.д., но в течение не более 90 дней с даты ввоза [4].

Понятие продажи товаров в неизменном состоянии означает следующее. Операции производственного характера (включая сборку), а также дальнейшая обработка товаров, рассматриваются как операции, изменяющие состояние ввезенного товара. В то же время, товар будет считаться не изменившимся состояние в том случае, если были произведены операции по удалению иностранных упаковочных материалов, консервантов, а также простая переупаковка товаров для внутреннего рынка. Такие естественные изменения, как усушка товара, его испарение (для жидкостей) также рассматриваются как сохранение товаром неизменного состояния. В том случае, если нет продаж оцениваемых, идентичных или однородных ввезенных товаров в неизменном состоянии, то возможно использование в качестве базы для расчета продажной цены за единицу этих товаров на рынке России после их дальнейшей обработки на территории Российской Федерации с учетом поправок на стоимость этой обработки.

Одним из центральных вопросов данного метода оценки является выбор цены, по которой наибольшее агрегированное количество товара было продано после ввоза в страну покупателем первого коммерческого уровня, не связанным с продавцом (портером).

Для определения наибольшего совокупного (агрегированного) количества суммируются все продажи товара по данной цене. Наибольшее общее количество единиц товара, проданных по одной цене, и будет представлять наибольшее совокупное (агрегированное) количество единиц товара.

При определении таможенной стоимости по методу на основе вычитания стоимости для подтверждения заявленных сведений по таможенной стоимости декларантом представляются следующие документы [40]:

- учредительные документы лица, которому проданы оцениваемые, идентичные или однородные товары;
- договоры купли-продажи (контракты), по которым оцениваемые, идентичные или однородные товары проданы на внутреннем рынке Российской Федерации;
- оформленные в установленном порядке счета-фактуры, выставленные при продаже товаров на внутреннем рынке Российской Федерации;

- банковские платежные документы (если счета-фактуры оплачены);
- бухгалтерские документы, отражающие затраты, связанные с ввозом и реализацией товара на территории Российской Федерации;
- другие документы, требующиеся для подтверждения заявленной цены за единицу товара и расходы, подлежащие вычету из нее.

### ***Метод определения таможенной стоимости на основе сложения стоимости***

В случае невозможности определения таможенной стоимости на основе цены сделки с ввозимыми товарами, идентичными или однородными, а также на основе продажной цены единицы оцениваемого, идентичного или однородного товара на Российском рынке следующей альтернативной базой определения таможенной стоимости будет стоимость товара, полученная расчетным путем на основе метода сложения (*метод 5*).

По *методу 5* рассматриваются затраты на производство ввезенных товаров и на этой основе рассчитывается их стоимость.

Это значит, что при использовании метода таможенной оценки на основе сложения стоимости таможенная стоимость оцениваемых товаров определяется на основе издержек производства этих товаров, к которым добавляются суммы прибыли и расходов, характерных для продажи оцениваемых товаров в Россию. Таким образом, для определения таможенной стоимости по данному методу необходима информация об издержках производства оцениваемых товаров, которую можно получить только за пределами страны ввоза. Как правило, в большинстве случаев производитель товаров будет находиться вне юрисдикции властей страны ввоза, т. е. России. В этой связи использование метода сложения стоимости на практике будет обычно ограничено теми случаями, в которых покупатель и продавец являются взаимозависимыми и производитель готов предоставить властям страны ввоза необходимые данные об издержках производства и облегчить последующую их проверку, которая может оказаться необходимой. При этом данные об издержках должны быть определены на основе информации, относящейся к производству оцениваемых товаров и предоставляемой производителем или от его имени. Информация должна базироваться на коммерческих отчетах производителя при условии, что такие отчеты соответствуют общепринятым принципам учета, применяемым в стране, где товары были произведены.

Законом (ст. 23) установлен следующий состав компонентов, подлежащих включению в таможенную стоимость товара, определяемую на основе метода сложения [4]:

а) стоимость материалов и производственные издержки, понесенные изготовителем при производстве оцениваемого товара; при этом в соответствии со ст. 19 Закона при расчете указанных издержек в их составе также должны быть учтены подлежащие включению в таможенную стоимость следующие элементы:

– расходы по упаковке, включая стоимость тары, контейнеров, прокладочных материалов, а также стоимость работ по упаковке;

– стоимость товаров и услуг, предоставленных бесплатно или по сниженной цене покупателем продавцу в связи с экспортом оцениваемых товаров в Россию;

– инженерно-конструкторская проработка и другие подобные виды работ, если они произведены вне территории России;

б) сумма общих затрат, характерных для продажи на экспорт в Россию товаров того же вида производителями экспортных товаров, в том числе расходов на транспортировку, погрузочные и разгрузочные работы, страхование и иные затраты до места ввоза на таможенную территорию Российской Федерации;

в) сумма прибыли, обычно получаемой экспортером в результате поставки в Российскую Федерацию таких товаров. Рассмотрим каждый из этих компонентов более подробно.

Материалы, использованные при производстве ввозимых товаров, будут включать такие компоненты, как:

– сырье и материалы;

– комплектующие изделия и детали;

– полуфабрикаты;

– затраты на доставку перечисленных компонентов от места получения до места производства.

В стоимость материалов не включаются суммы, полученные от продаж скрапа или отходов, а также любые внутренние налоги страны производства, если эти налоги подлежат возврату при экспорте готовой продукции.

Производственные издержки должны включать:

– все издержки, связанные с прямыми издержками и затратами труда на производство продукции;

– все затраты на сборочные операции (при их использовании вместо процесса обработки);

– затраты на машинную обработку (станочные операции и другие), связанные с процессом производства продукции;

– косвенные расходы, такие как ремонт и техническое обслуживание оборудования, эксплуатация зданий и сооружений, оплата сверхурочного времени и т. д.

Затраты на все указанные компоненты должны определяться на основе информации, связанной с производством товаров, подлежащих оценке, которая предоставляется изготовителем или по его поручению. При использовании данной информации для целей определения таможенной стоимости необходимо не допускать двойного счета, особенно в отношении затрат, предусмотренных ст. 19 Закона.

Издержки на изготовление продукции включают все расходы производителя, как прямые, так и косвенные. Поэтому должны быть учтены и расходы на содержание вспомогательного персонала.

При определении величины общих затрат производителя экспортируемых товаров, характерных для продажи в Российскую Федерацию, учитываются суммы этих компонентов, равные тем, которые обычно отражаются в продажах товара того же класса или вида, что и товары, подлежащие оценке.

В данном случае общие затраты, учитываемые при определении таможенной стоимости по методу 5, представляют собой косвенные издержки производства и продажи товаров на экспорт, которые не вошли в стоимость материалов и издержек, понесенных изготовителем.

Сумма прибыли, добавляемая к цене, также должна определяться на базе информации, предоставляемой производителем продукции или по его поручению и определенной согласно общепринятым принципам учета.

Товарами одного класса и вида считаются товары внутри одной группы или одного диапазона изделий, изготовленных одной отраслью или сектором (подотраслью) промышленности. Товары одного класса или вида включают идентичные и однородные товары.

Необходимо также учитывать, что сумма прибыли и общих затрат должна браться в целом. Для различных случаев (производителей) могут встречаться ситуации, когда имеют место высокие издержки производства и низкая прибыль и, наоборот, низкие производственные расходы и высокая прибыль. Однако в торговый оборот товары будут предлагаться примерно по одной и той же стоимости, т. е. в общем виде прибыль и издержки, учитываемые как единое целое, у различных производителей будут стремиться к одному уровню.

В тех случаях, когда данные изготовителя по прибыли и общим расходам не равны показателям торговли, для расчетов берутся данные, соответствующие торговым показателям.

Поэтому хотя в большинстве случаев в рамках *метода 5* используется информация изготовителя, могут быть ситуации, когда решение в отношении таможенной стоимости принимается на основе данных, полученных из других источников информации.

При этом для различных отраслей будут различными допустимые уровни отклонений данных изготовителя от данных торговли и вопрос о приемлемости тех или иных данных должен решаться в каждом таком случае индивидуально.

При использовании данного метода делаются ссылки на общепринятые правила ведения бухгалтерского учета. Имеются в виду установленные правила отнесения соответствующих издержек (затрат) на труд и материалы, либо их отражение в составе общефирменных (накладных) расходов.

Прежде всего речь идет о правилах учета таких элементов затрат, как:

- аренда;
- капитальные вложения;
- амортизация;
- коммунальные расходы;
- гонорары консультантам;
- содержание руководящего персонала;
- содержание зданий и сооружений;
- реклама и маркетинг;
- НИР.

Для подтверждения того факта, что данные, представленные изготовителем, определены в соответствии с общепринятой практикой (принципами) ведения учета в стране производства данной продукции и определения приемлемости предъявленной информации для целей таможенной оценки необходимо наличие соответствующего документального подтверждения. В качестве возможного подтверждения таможенными органами может быть рассмотрен соответствующий официальный документ от компетентного учетного органа страны производителя товара, в котором констатируется, что представленные показатели совместимы с общими принципами учета в данной стране.

Учет расходов на транспортировку, страховку, погрузо-разгрузочные работы осуществляется в соответствии с общими требованиями, рассмотренными в разделе, посвященном *методу 1*.

При анализе информации, используемой для определения таможенной стоимости по *методу 5*, необходимо учитывать также следующие моменты.

В соответствии с международными нормами ни одна из сторон не может потребовать от нерезидента предоставить доступ к его счетам или учетной документации в целях определения таможенной стоимости по *методу 5*.

Если информация предоставляется изготовителем, то она может быть подтверждена только в той стране, в которой изготовитель согласен на такое подтверждение, при условии что правительство этой страны заранее извещено и не возражает против такой проверки.

Это накладывает или может накладывать жесткое ограничение на использование метода сложения стоимости. Если таможенному органу представляются неподтвержденные данные, то они должны рассматриваться как бездоказательные данные, не обязательно отражающие фактическое положение дел. Даже в том случае, когда доступ к документации производителя разрешен иностранным изготовителем и одобрен властями его страны, фактически не все документы и данные могут быть предоставлены таможенным органам страны импортера.

В связи с этим *метод 5* должен быть объектом особо тщательной проверки.

При определении таможенной стоимости по методу на основе сложения стоимости для подтверждения заявленных сведений декларантом представляются следующие документы [34]:

– бухгалтерская документация изготовителя оцениваемых товаров, содержащая данные о стоимости материалов и издержках, понесенных в связи с производством и поставкой в Российскую Федерацию оцениваемых товаров, а также прибыли, получаемой в результате такой поставки;

– бухгалтерская документация изготовителя и (или) экспортера, содержащая данные об общих затратах в связи с производством оцениваемого товара, а также прибыли, получаемой в результате поставки в Россию таких товаров.

### ***Резервный метод определения таможенной стоимости***

Рассмотренные в предыдущих разделах пять методов оценки товаров в таможенных целях дают описание используемых баз определения таможенной стоимости. И, тем не менее, бывают ситуации, когда ни один из вариантов оценки, в соответствии с установленными требованиями, не может быть использован в качестве исходной базы для определения таможенной стоимости.

В наиболее общем виде это следующие случаи:

– товары импортируются на временной основе;

- бартерные сделки, где невозможно применение *метода 1*;
- имеет место договор аренды или найма;
- товары реимпортируются после ремонта или модификации;
- поставки уникальной продукции, произведений искусства;
- идентичные или однородные товары не ввозятся;
- товары не перепродаются в стране-импортере;
- изготовитель неизвестен, либо отказывается предоставить данные об издержках производства, либо предоставленные им сведения не могут быть приняты таможенным органом.

Для этих ситуаций предназначен резервный метод – *метод 6*. Закон Российской Федерации «О таможенном тарифе» (ст. 24 п. 1) характеризует *метод 6* в достаточно общем виде: «В случаях, если таможенная стоимость товара не может быть определена декларантом в результате последовательного применения *методов 1–5* определения таможенной стоимости либо если таможенный орган аргументированно считает, что эти методы определения таможенной стоимости не могут быть использованы, таможенная стоимость оцениваемых товаров определяется с учетом мировой практики» [4].

Учитывая, что мировая практика базируется прежде всего на Соглашении ГАТТ/ВТО по таможенной оценке, а также намечаемое присоединение России к ГАТТ/ВТО и, следовательно, необходимость использования норм и правил, отвечающих требованиям этой организации, в данном случае «учет мировой практики» в отношении *метода 6* следует понимать с позиций данного Соглашения. Ст. 7 соглашения, описывая *метод 6*, устанавливает, что таможенная стоимость в рамках этого метода должна определяться с использованием разумных способов, совместимых с принципами и общими условиями этого Соглашения и ст. 7 ГАТТ, и на базе данных, имеющихся в стране-импортере.

Таким образом, *метод 6* не дает специального способа оценки товаров, но, однако, требует при осуществлении оценки в рамках данного метода учитывать ряд принципов. Оценка с помощью резервного метода должна соответствовать установленным законодательством методам, но при этом допустима определенная гибкость в их применении, которая должна соответствовать общим целям и условиям принятой системы оценки товара в таможенных целях. В рамках резервного метода должна соблюдаться установленная последовательность (иерархия) применения методов определения таможенной стоимости.

Общие принципы Соглашения и ст. 7 ГАТТ, которые должны соблюдаться при использовании *метода 6*, могут быть сведены к следующим:

– базирование оценки в максимально возможной степени на стоимости сделки ввезенных товаров, использование стоимости, основанной на фактических оценках (т.е. ценах, по которым ввезенные товары продаются в стране, в ходе обычной торговли в условиях конкуренции);

– унификация оценки, обеспечение единообразия в осуществлении оценки товара в таможенных целях;

– честность и нейтральность оценок, т.е. стремление найти действительную, реальную стоимость ввозимого товара; проводимые корректировки должны обеспечивать получение максимально реальной оценки;

– простота и беспристрастность критериев оценки;

– совместимость с коммерческой практикой, недопустимость создания ситуаций или использование методов оценки, которые никогда не встречаются в коммерческой практике;

– если определение стоимости на базе *метода 1* невозможно, использование ближайших эквивалентов (альтернативных стоимостей);

– не используется в качестве базы для оценки стоимость товаров отечественного происхождения или производные (фиктивные) цены.

Гибкость подхода к использованию установленных методов оценки заключается в том, что установленные методы оценки, т.е. *методы 1–5* в рамках *метода 6*, должны быть теми же, но допускается разумная гибкость в их использовании, которая будет соответствовать целям и условиям Соглашения.

Примерами гибкого подхода, допускаемого при применении (в рамках *метода 6*) установленных Законом методов, являются:

1. Оценка стоимости по цене сделки с идентичными или однородными товарами (*методы 2 и 3*). Применительно к этим товарам гибкость допускается в отношении срока ввоза идентичных или однородных товаров. В качестве основы для таможенной оценки может рассматриваться таможенная стоимость идентичных или однородных товаров, произведенных другим производителем как в стране экспорта, так и в какой-либо другой стране, а также таможенная стоимость идентичных или однородных товаров, ранее определенная по *методам 4 и 5*.

2. Метод вычитания стоимости (*метод 4*). Здесь может быть допущена гибкая трактовка требований о сроках продажи товара на внутреннем рынке, а также о том, в каком виде они были ввезены (т.е. допускается определенная переработка).

При выборе товаров, проданных на внутреннем рынке, при отсутствии идентичных или однородных товаров допускается расширение

рамок сравниваемых товаров: могут рассматриваться товары одного и того же класса или вида, ввезенные как из той же страны, что и оцениваемые товары, так и из других стран.

Допускается использование продаж товаров между продавцом и покупателем, зависящими друг от друга с соответствующими поправками к цене продажи.

При осуществлении гибкой интерпретации условий применения методов оценки должна соблюдаться установленная иерархия (последовательность) применения методов: от 2 к 5.

3. Применение резервного метода определения таможенной стоимости на основе метода определения таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами недопустимо [34].

При использовании *метода 6* допускается осуществление расчетов таможенной стоимости на основе реальных, обоснованных ценовых данных, если их использование не противоречит требованиям ст. 24 п. 2 Закона Российской Федерации «О таможенном тарифе». Так, при определении таможенной стоимости по *методу 6* можно использовать:

- прейскуранты цен;
- каталоги, содержащие подробное описание товара;
- предложения цен по поставкам конкретных товаров на таможенную территорию Российской Федерации;
- биржевые котировки;
- статистические данные об общепринятых уровнях комиссионных, скидок, прибыли, тарифах на транспорт;
- результат товарно-стоймостной экспертизы и др.

Если товар ввозится на условиях договора аренды или найма, то таможенная стоимость может быть определена исходя из сумм арендной платы, пересчитанной на весь период эксплуатации данного оборудования. Например, если оборудование ввозится по договору аренды на 2 года, а его нормативный срок службы составляет 10 лет, то для получения стоимости оборудования арендная плата за 2 года должна быть пересчитана на 10 лет. При этом необходимо учитывать, что если в сумму текущих арендных платежей включены расходы, не подлежащие включению в таможенную стоимость (например, затраты на ремонт и поддержание оборудования в исправности), то в том случае, если они выделены отдельной строкой и при необходимости могут быть проверены и подтверждены документально, эти расходы могут не включаться в таможенную стоимость.

Общими требованиями при использовании в рамках *метода 6* данных по другим сделкам или разрешенной ценовой информации является необходимость учета базовых, исходных условий конкретных

делок (например, такие как количество, наличие скидок с цены, условия поставки и платежей по контракту), а также их строгую адресность, т.е. цена должна относиться к конкретному товару, который описан таким образом, что может быть однозначно идентифицирован и др.

Законодательством установлены подходы, которые не могут быть использованы для оценки товаров в таможенных целях по *методу 6* (ст. 24 п. 2 Закона). Так, например, в качестве основы для определения таможенной стоимости товара по резервному методу не могут быть использованы:

1. Цена товара на внутреннем рынке Российской Федерации.

Примечание: в ряде случаев это положение применяется буквально, без учета других положений Закона. Это приводит к тому, что исключается возможность применения *метода 6* для определения таможенной стоимости товаров на базе *метода 4* («Метода на основе вычитания стоимости»). Между тем, суть данного пункта заключается в том, что не разрешается использовать для оценки товаров в таможенных целях по *методу 6* цену товара на внутреннем рынке Российской Федерации в «чистом» виде, т.е. без соответствующей корректировки, обеспечивающей приведение внутренней цены к требуемой структуре таможенной стоимости, т.е. без корректировки, предусмотренной ст. 22 Закона. Для того чтобы стало возможным исчисление таможенной стоимости на основе внутренней цены на оцениваемые, идентичные или однородные товары, или на товары того же класса или вида, из нее необходимо выделить те элементы затрат, которые не подлежат включению в таможенную стоимость (например, суммы налога на добавленную стоимость, ввозной таможенной пошлины, сборов за таможенное оформление, взимаемые при ввозе товаров на территорию Российской Федерации, расходы по доставке товаров после места ввоза; расходы по предпродажной обработке товара, сумма торговой надбавки и др.).

2. Цена на внутреннем рынке Российской Федерации на товары российского происхождения.

3. Цена товара, поставляемого из страны его вывоза в третьи страны.

4. Произвольно установленная или достоверно не подтвержденная цена.

При применении резервного метода покупатель (декларант) может запросить у таможенного органа имеющуюся в его распоряжении ценовую информацию по соответствующим товарам и использовать ее в расчетах при определении таможенной стоимости.

При определении таможенной стоимости по резервному методу для подтверждения заявленных сведений декларантом представляются следующие документы [40]:

- копии первого (обложка с указанием наименования и даты источника информации) и соответствующих листов нейтральных источников информации, содержащих сведения о ценах, по которым товары того же класса или вида, что и оцениваемые, продаются или предлагаются для продажи на мировом рынке в то же или почти в то же время, когда осуществляется ввоз в Российскую Федерацию оцениваемых товаров; издания, содержащие подробное описание конкретного товара и четкое определение структуры цены; публикуемые или рассылаемые официальные прейскуранты на товары либо торговые предложения фирм по поставкам конкретных товаров и их ценам, а также биржевые котировки цен;

- договоры аренды или лизинга на ввозимые товары, содержащие сведения для расчета стоимости;

- отчет об оценке товара, проведенной в установленном порядке организацией, уполномоченной в области оценочной деятельности в соответствии с законодательством, регулирующим оценочную деятельность в Российской Федерации;

- транспортные тарифы, действующие в то же или почти в то же время, когда осуществляется ввоз в Российскую Федерацию оцениваемых товаров.

## **4. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ**

### **4.1. Меры нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности: понятие, назначение, виды**

Таможенное дело представляет собой совокупность методов и средств обеспечения соблюдения мер таможенно- тарифного регулирования и запретов, и ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, связанных с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу [3]. Таким образом, законодательство Российской Федерации допускает применение двух методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности – таможенно-тарифного и нетарифного. Использование обоих этих методов отвечает общемировой практике. В странах с рыночной экономикой в большей мере используются экономические инструменты регулирования внешней торговли, воздействующие на ввоз и вывоз товаров и на формирование внутреннего рынка товаров через механизм таможенных пошлин.

Однако использование в чистом виде экономических мер регулирования внешней торговли, во-первых, не всегда дает желаемый положительный результат, а, во-вторых, экономические меры неодинаково воздействуют на поставки в страну товаров крупными и малыми фирмами, изначально ставя тем самым их в неравные условия. Поэтому в большинстве стран наряду с экономическими мерами широко применяются также и административные меры регулирования внешней торговли, напрямую ограничивающие импорт и экспорт товаров, ограждая внутренний рынок как от излишних импортных поставок, так и от возможностей возникновения дефицита отечественных товаров. При этом, правда, покупатель ограничивается в праве свободного выбора между отечественными и импортными товарами.

Нетарифные меры государственного регулирования внешней торговли, лишая покупателей свободного выбора товаров и тем самым ослабляя конкуренцию отечественных товаров с иностранными, казалось бы, должны подрывать рыночный механизм. Но это не так, ибо такие меры принимаются в отношении поставок сравнительно небольшой группы товаров, либо в течение ограниченного срока, и предназначены для решения определенных экономических и социальных проблем, требующих оперативного вмешательства государ-

ства. Таким образом, нетарифные меры не разрушают внутренний рынок страны, а наоборот, содействуют его нормальному функционированию.

Применение мер нетарифного регулирования в условиях самостоятельного осуществления большим числом компаний внешнеэкономических операций позволяет влиять на рост внешнеэкономического дефицита, выравнивать торговый и платежный балансы, более рационально распоряжаться иностранной валютой при острой ее нехватке для закупки за рубежом наиболее необходимых в стране товаров, мобилизовать валютные резервы для обслуживания внешнего долга России.

В настоящее время меры нетарифного регулирования внешней торговли в России включают в себя:

- запрет на ввоз и вывоз отдельных товаров;
- лицензирование и квотирование экспорта и импорта;
- разрешительную систему ввоза и вывоза отдельных товаров;
- сертификацию некоторых товаров на безопасность и соответствие существующим госстандартам;
- процедуру экспортного контроля ( в основном продукции военного назначения );
- процедуру декларирования товаров. Обеспечивающую фитосанитарный контроль, ветеринарный контроль, валютный контроль, санитарно-гигиенический контроль.

Рассмотрим подробнее каждую из этих мер.

Запрет на ввоз и вывоз отдельных товаров устанавливается исходя из соображений государственной безопасности, защиты общественного порядка, нравственности населения, жизни и здоровья человека, защиты художественного, исторического и археологического достояния народов России и зарубежных стран, в том числе объектов интеллектуальной собственности, защиты интересов российских потребителей ввозимых товаров и исходя из других интересов российского государства.

В соответствии с действующим российским законодательством запрещены к вывозу из России:

1. Оружие огнестрельное всех видов и боеприпасы к нему, холодное оружие всех видов, воинское снаряжение.
2. Наркотические, психотропные, радиоактивные, взрывчатые, ядовитые, легковоспламеняющиеся и другие опасные вещества.
3. Российская и иностранная валюта сверх установленных сумм, иные валютные ценности (ценные бумаги в иностранной валюте, драгоценные металлы, природные драгоценные камни).
4. Облигации государственных займов и лотерейные билеты Российской Федерации, аннулированные ценные бумаги.

5. Печатные и аудиовизуальные материалы, а также иная изобразительная продукция, могущая причинить вред интересам государства, а также правам граждан.

6. Камнесамоцветное сырье, минералы, горная порода и т.п. (за исключением сувениров, продаваемых в розничной торговой сети).

7. Представители флоры и фауны, занесенные в Красную книгу.

8. Непроявленные фоточувствительные материалы.

9. Произведения искусства и другие предметы, представляющие художественную, историческую, научную или иную культурную ценность [3].

К ввозу в Россию запрещены товары, указанные в пп. 1, 2, 5, 8, а также российская валюта сверх установленных сумм, средства цветного копирования, передающие и приемно-передающие устройства любой мощности, сырье, продукты животного и растительного происхождения, колбасы домашнего изготовления, молочные и рыбные продукты, семена и посадочный материал, медикаменты и витаминные препараты.

Запрет на перемещение через таможенную границу указанных товаров не является абсолютным, и такое перемещение в ряде случаев возможно с разрешения соответствующих государственных органов.

*Лицензирование и квотирование* – это наиболее распространенные меры нетарифного регулирования внешней торговли. Их цель состоит в ограничении импорта или экспорта любого конкретного товара либо во все страны (или изо всех стран), либо в конкретные отдельно взятые страны (или из них).

*Лицензирование* – это регулирование компетентными государственными органами ввоза в Российскую Федерацию и вывоза из нее товаров путем выдачи специальных разрешений – лицензий [3]. Лицензирование может вводиться по отдельным товарам, странам или группам стран. Оно используется в качестве регулятора спроса и предложения товаров на внутреннем и внешнем рынке. А квотирование – комплекс мер по введению ограничений во внешнеэкономической деятельности в области экспорта или импорта товаров, проводимый со стороны государства или международных организаций [33], т. е. установление Правительством РФ количественных ограничений (квот) экспорта и импорта.

Лицензирование и квотирование часто тесно связаны между собой. В частности, лицензирование используется как механизм распределения квоты путем выдачи лицензий конкретным импортерам и до ее исчерпания. Лицензирование также представляет собой форму государственного учета и контроля за ввозом и вывозом определенных товаров. Выдача лицензий обычно сопровождается квотированием.

**Лицензия** – это специальный документ, разрешающий совершение внешнеторговых операций в течение определенного срока времени или с определенным количеством товара. Лицензии применяются при регулировании как экспорта, так и импорта в целях ограничения вывоза необходимых на внутреннем рынке товаров, улучшения финансового положения страны, рационального использования иностранной валюты и контроля за поступлением в страну валютной выручки.

Выдача лицензий осуществляется Министерством экономического развития и торговли РФ всем субъектам хозяйственной деятельности, зарегистрированным на территории Российской Федерации, независимо от форм собственности.

**Квоты** – это количественные ограничения, устанавливающие максимальный объем или стоимость перемещаемого через таможенную границу товаров.

Квотирование импорта подразумевает использование индивидуальных, тарифных, сезонных, глобальных и других ограничений поставок импортных товаров в страну. *Индивидуальные квоты* предполагают распределение общего количества разрешенных к импорту товаров по странам-поставщикам. *Тарифные квоты* разрешают импорт в определенном объеме при более благоприятном режиме таможенного обложения, а для импорта сверх этого объема устанавливается менее благоприятный режим, доходящий до фактического запрета импортных поставок. *Сезонные квоты* устанавливаются на определенное время года – в период пика производства внутри страны аналогичных товаров (как правило, это касается сельскохозяйственных продуктов). *Глобальные квоты*, являющиеся основным видом применяемых в мировой практике квот, устанавливают размер общего импорта какого-либо товара без распределения его между странами-поставщиками, что дает национальному импортеру полную свободу выбора страны-поставщика. Имеются также случаи установления импортных квот в процентах от величины экспорта либо закупок конкретного товара на внутреннем рынке с целью поощрения национального производителя.

Система выдачи разрешений на ввоз в страну или вывоз из нее отдельных товаров является более либеральной по сравнению с лицензированием мерой нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности и основана, как уже упомянуто, на получении разрешений на перемещение через таможенную границу товаров в соответствующих министерствах и ведомствах, контролирующих оборот в стране этих товаров. К товарам, перемещение которых через таможенную границу Российской Федерации осуществляется по разре-

шениям, относятся: радиоэлектронные средства и высокочастотные устройства (при их ввозе), оружие и боеприпасы невоенного назначения (как при ввозе, так и при вывозе), культурные ценности (при их вывозе), картографические и топографические материалы (как при ввозе, так и при вывозе), лекарственные средства, наркотические, психотропные вещества и яды (как при ввозе, так и при вывозе), химические средства защиты растений (как при ввозе, так и при вывозе) и ряд других товаров.

В настоящее время во всем мире уделяется огромное внимание качеству импортируемых товаров. И Россия в этом смысле не исключение.

**Сертификация** – это процедура установления соответствия должным образом идентифицированной продукции нормам и требованиям, действующим в определенном регионе. Сертификация имеет целью повышение качества производимых и импортируемых товаров, дополнительную гарантированность для потребителей качества потребляемых товаров, их соответствие определенным нормам и требованиям, в конечном счете, повышение качества жизни населения страны.

Система сертификации качества продукции предполагает также и ее гигиеническую, ветеринарную и фитосанитарную оценки, которые осуществляются соответствующими компетентными органами по специально установленным правилам.

В соответствии с Федеральным законом РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» ввозимые на таможенную территорию России товары должны соответствовать техническим, фармакологическим, санитарным, ветеринарным, фитосанитарным и экологическим стандартам и требованиям, установленным в Российской Федерации. Запрещается ввоз на территорию Российской Федерации товаров, которые:

- 1) не соответствуют перечисленным стандартам и требованиям;
  - 2) не имеют сертификата, маркировки или знака соответствия в случаях, предусмотренных федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации;
  - 3) запрещены к использованию как опасные потребительские товары;
  - 4) имеют дефекты, представляющие опасность для потребителей.
- Процедура сертификации включает в себя:
- 1) подачу соответствующей заявки на проведение сертификации;
  - 2) принятие решения по заявке, в том числе выбор схемы сертификации;
  - 3) отбор, идентификация и испытание образцов продукции;

4) анализ полученных результатов и принятие решения о выдаче либо об отказе в выдаче сертификата соответствия;

5) саму выдачу сертификата соответствия и лицензии на право применения знака соответствия.

Процедура экспортного контроля является, пожалуй, самой сложной с точки зрения объектов контроля мерой нетарифного регулирования. Эта мера касается сферы российского экспорта материалов, оборудования и технологий, которые могут быть использованы при создании вооружения и военной техники, химического, бактериологического, ядерного оружия, ракетных средств доставки, т.е. товаров, именуемых товарами и технологиями двойного назначения.

В общем виде экспортный контроль предусматривает:

1) наличие полного списка контролируемых товаров;

2) гарантированность использования контролируемых товаров исключительно в мирных целях;

3) подготовку и выдачу заключения о возможности вывоза товаров и технологий двойного назначения;

4) лицензирование экспорта товаров и услуг двойного применения;

5) обязательства о недопущении несанкционированного реэкспорта контролируемых товаров;

6) таможенное оформление и таможенный контроль вывозимых из России товаров и технологий двойного назначения, если иное не установлено законодательными актами Российской Федерации, решениями Президента РФ и постановлениями Правительства РФ [24].

Во внешнеэкономическом контракте, предметом которого будет являться экспорт из России товаров или технологий двойного назначения, помимо прочих условий в обязательном порядке должны быть указаны:

– цель и место использования предмета экспорта;

– конечный пользователь;

– обязательства импортера, что предмет экспорта будет использоваться исключительно в заявленных целях и не будет реэкспортироваться или передаваться кому бы то ни было без письменного согласия экспортера.

Экспорт товаров и технологий двойного назначения осуществляется на основе разовых лицензий, выдаваемых Министерством экономического развития и торговли РФ. Условия внешнеэкономических сделок, на которые распространяется экспортный контроль, подлежат государственной экспертизе на предмет определения их соответствия международным обязательствам России, государственным

интересам и требованиям экологической безопасности. Результаты такой экспертизы, проводимой Правительственной комиссией по экспортному контролю, будут являться основанием для оформления и выдачи лицензии либо для отказа в ее выдаче.

Нарушения законодательства России в области экспортного контроля со стороны должностных лиц, организаций и граждан подпадают под действие норм уголовного, административного и гражданского права, а сами организации – субъекты сделок с товарами двойного назначения в таких случаях не только подвергаются штрафным санкциям, но и могут быть вообще лишены права заниматься подобного рода деятельностью на срок до трех лет.

Процедура декларирования товаров также носит некий оттенок нетарифного регулирования внешней торговли и, как уже отмечалось, представляет собой заявление декларантом по установленной форме точных сведений о товарах и транспортных средствах, об их таможенном режиме и других необходимых для таможенных целей сведений.

Крайними мерами нетарифного регулирования принято считать «таможенную блокаду» и эмбарго. Таможенная блокада осуществляется путем приостановления выполнения таможенного оформления, путем задержки товаров на таможенных складах и иными способами. Целью введения этой меры является нарушение внешнеэкономических связей блокируемого государства. А *эмбарго* – это запрещение или ограничение ввоза в страну или вывоза из нее товаров, услуг, валютных и иных ценностей. Эмбарго – это скорее даже не мера нетарифного регулирования, а средство экономического и финансового давления одного государства на другое. Введение эмбарго является основанием для приостановки или даже полного прекращения экспортно-импортных операций, а также выполнения либо всех, либо некоторых обязательств в таможенной сфере.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что политика государства в отношении нетарифного регулирования ВЭД России прежде всего направлена на защиту отечественных производителей и потребителей, а также на обеспечение внешнеэкономической безопасности страны и содействие в развитии рыночной экономики в стране.

Также из рассмотренного следует, что законодательство, регулирующее нетарифное регулирование ВЭД РФ, по своей форме не соответствует общепринятым мировым нормам, так как в ВТО просматривается тенденция по переходу от нетарифного регулирования к его тарифным эквивалентам.

## 4.2. Нетарифное регулирование импорта — современная практика

Практику использования мер и методов нетарифного регулирования внешней торговли будем рассматривать на примере импорта мясопродуктов.

Для осуществления импортных поставок мяса необходимо оформить ряд документов, в том числе санитарно-гигиенический сертификат, сертификат происхождения товара и лицензию на ввоз мяса.

Сертификат о происхождении товара – это особый документ, выдаваемый компетентным органом в стране-экспортере (торговой палатой, союзом, ассоциацией предпринимателей и т.п.), который позволяет определить товары и в котором удостоверяется, что товары, к которым относится данный сертификат, происходят из конкретной страны.

Сертификат предоставляется в обязательном порядке на товары, происходящие из стран, которым Россия предоставляет преференциальный режим таможенного обложения, и на товары, ввоз которых из данной страны регулируется количественными ограничениями (квотами) или иными мерами нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности, а также в случаях, если в документах для таможенного оформления отсутствуют сведения о происхождении товаров либо у таможенного органа есть основание полагать, что декларируемые сведения о происхождении товаров недостоверны и в случаях, если это предусмотрено международными соглашениями, участницей которых является Российская Федерация, или российским законодательством в области охраны окружающей среды, здоровья населения, защиты прав российских потребителей, общественного порядка, государственной безопасности и других жизненно важных интересов Российской Федерации.

Основное требование, предъявляемое к сертификату о происхождении товара, состоит в том, что он должен однозначно свидетельствовать о том, что поставляемый товар происходит из данной страны. Сертификат о происхождении предоставляется одновременно с таможенной декларацией и другими документами, необходимыми для таможенного оформления.

Гигиенический сертификат выдается на основании экспертизы продукции. Для проведения экспертизы продукции заявитель предоставляет следующие документы:

документ организации – изготовителя, подтверждающий безопасность продукции;

– сертификат безопасности страны – изготовителя, выданный уполномоченными на то органами;

– образцы продукции в количестве, необходимом для санитарно-эпидемиологической экспертизы;

– контракт (договор) или сведения о контракте (договоре) на поставку продукции.

Документы страны-производителя (поставщика) следует представлять в органы и учреждения государственной санитарно-эпидемиологической службы с переводом на русский язык, заверенным в установленном порядке.

В соответствии с приказом Минздрава РФ от 18.03.2002 № 84 срок проведения экспертизы продукции не может превышать двух месяцев.

Срок действия заключения составляет пять лет, на опытную партию продукции – до одного года.

Лицензии выдаются в Управлениях уполномоченных Минэкономразвития в субъектах и регионах Российской Федерации на основании заявлений и других необходимых документов, представленных в Управления уполномоченных Минэкономразвития России по месту регистрации каждого конкретного участника ВЭД.

Для получения лицензии необходимо представить следующие документы:

– копию контракта;

– копии учредительных документов;

– копии регистрационных документов (для юридических лиц – это свидетельство о регистрации и справка налогового органа о постановке на учет, для граждан – свидетельство о регистрации в качестве индивидуального предпринимателя);

– выписку из протокола Межведомственной комиссии по организации проведения конкурсов и аукционов по продаже экспортных и импортных квот или сертификат Минэкономразвития и торговли РФ, являющиеся основанием для оформления лицензии и другие сопутствующие документы.

Лицензии выдаются на определенный срок, а, следовательно, время действия лицензии на импорт квотируемого мяса домашней птицы, говядины и свинины может быть продлено только в случае продления срока действия ограничения на ввоз мяса домашней птицы, свежей, охлажденной и мороженой говядины и свинины.

Действующая ныне система квотирования импорта мяса была введена в январе 2003 г. В соответствии с постановлениями Правительства РФ от 23 января 2003 г. лицензированный ввоз «красного» мяса начался 1 апреля 2003 г., а мяса птицы – с 29 мая того же года. Новый порядок поставок мяса по импорту вводился прежде всего с целью защиты экономических интересов российских производителей

лей от постоянно растущего, ничем не регулируемого импорта продовольствия, тем более что правительства западных стран существенно дотировали своих сельхозпроизводителей. Также целью введения квот на мясо было обеспечение наиболее благоприятных условий развития животноводства страны.

Такая мера была необходима, так как отечественное мясо по качеству значительно уступало импортному, и треть этого продукта, потребленного россиянами в 2002 г. – импортного производства.

Общий объем дотаций стран-участниц Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) только на производство говядины в 2001 г. составил 9,7 миллиарда долларов, свинины – 1,3 миллиарда долларов, мяса птицы – 900 миллионов долларов. В то время как дотации российского бюджета на поддержку своих животноводов даже к 2003 г. составляли лишь 1,2 миллиарда рублей [17].

Также необходимо отметить, что в 2000–2002 гг. объемы импорта свинины, говядины и мяса птицы сильно возросли. Так в 2001 г. импорт мяса птицы вырос в два раза, свинины – в 1,9 раза в сравнении с 2000 г., мяса крупного рогатого скота – в 1,7 раза. Аналогичная картина наблюдалась в 2002 г. В частности, в 2002 г. по сравнению с 2001 г. импорт мяса (кроме мяса птицы) увеличился на 32,1%. Согласно данным таможенных органов РФ в 2002 г. Россия импортировала 997,4 тыс. тонн мяса против 755,1 тыс. тонн в 2001 г. [17]. В то же время, по данным ГТК, импорт мяса птицы увеличился незначительно и составил 1257,3 тыс. тонн (1242,6 тыс. тонн за предыдущий год). Однако при рассмотрении большего периода времени выявляется, что за период с 1999 г. по 2002 г. импорт мяса птицы увеличился в 5,9 раза. Доля импорта на российском рынке возросла с 23% до 58%. За то же время цены на импортное мясо снизились на 12% [35]. Причем в течение всего этого времени они были в 1,5–2 раза ниже российских, что оказывало депрессивное воздействие на российское птицеводство.

Из приведенных данных видно, что отечественному производителю в сложившейся ситуации просто необходима была защита государства.

Защита внутреннего рынка с помощью квот – давно опробованный инструмент, позволяющий поддержать своего производителя, который пока не может на равных бороться с более дешевым импортом. Квоты «закрывают» лишь определенный сегмент рынка, который пока не в состоянии обеспечить свой товаропроизводитель.

По данным ОЭСР на 2003 г. в США действовало 20 квот на импорт продовольствия, а в странах ЕС – 85 [17]. Несмотря на то, что многие страны давно и успешно используют механизм квотирования,

Россия ранее прибегала к этой мере всего лишь раз – в отношении сахара-сырца. Тогда введение квоты себя не оправдало, и в результате квоты сначала стали выставлять на аукцион, а в 2004 г., сочтя систему неэффективной, правительство отменило и сахарные квоты и аукцион. Сейчас на рынке сахара работает механизм гибкой импортной пошлины, т. е., чем дешевле сахар-сырец на биржах, тем выше пошлина и наоборот.

В 2003 г. на сайте Министерства экономического развития и торговли был опубликован реестр квотируемых товаров (табл. 3).

В 2003 г. в рамках тарифных квот предусматривалось поступление 315 тыс. тонн говядины (ставка внутри квоты – 15 % от таможенной стоимости товара, но не менее 0,15 евро за 1 кг; сверх квоты – 60 % таможенной стоимости, но не менее 0,6 евро), 337,5 тыс. тонн свинины (ставка внутри квоты – 15 %, но не менее 0,25 евро за 1 кг; сверх квоты – 80 %, но не менее 1,06 евро) и 744 тыс. тонн мяса птицы [6, 7, 8]. Причем внеквотные поставки курятины были запрещены и даже введены количественные ограничения для основных стран-экспортеров.

В списке импортеров, имеющих право подать заявку на получение лицензий, фигурировало 995 компаний, которые могли претендовать на импорт свинины в рамках квоты, 864 компании – на импорт говядины и 889 – на импорт мяса птицы [38]. Списки были опубликованы на сайте Минэкономразвития в конце февраля. Заявки же на получение лицензий подали всего 740 компаний. Процедура выдачи лицензий началась 1 апреля. Компании, получившие лицензию в МЭРТ, должны были зарегистрироваться на таможне и получить ветеринарное разрешение на ввоз мяса в департаменте ветеринарии Минсельхоза.

Квоты распределялись по историческому принципу, т. е. доля каждого импортера была пропорциональна объемам поставок в предыдущие годы. Квоты на мясо распределялись среди стран-поставщиков в пропорции, сложившейся за 1999 – 2001 гг. Квота на мясо птицы для США составила 553,5 тыс. тонн, Евросоюза – 139,9 тыс. тонн, Бразилии – 33,3 тыс. тонн [20]. Учитывая, что раньше крайне популярными были схемы завоза через фирмы-однодневки, часть квот осталась просто невыбранной, некому было их раздавать. Так, по данным Минэкономразвития, на 7 мая 2003 г. было распределено 54,6% от объема квоты на говядину, 71,5% – от квоты на свинину. Самую высокую активность проявили экспортеры мяса птицы. Заявки были поданы на 74,5% от квоты [42].

На оставшуюся часть квот претендовали как экспортеры, не получившие своей доли при первоначальном распределении квот, так и

## Реестр котируемых товаров [43]

№ п/п	Наименование товара	Основание для лицензирования	Федеральный орган исполнительной власти, участвующий в процедуре лицензирования	Наименование национального нормативного акта, которым вводится перечень и порядок лицензирования (вид, №, дата)
1	Мясо домашней птицы	Национальные интересы России		<p>Постановление Правительства РФ № 558 от 6 сентября 2003 г. «О дополнительных мерах по распределению импортной квоты на мясо домашней птицы в 2003 году.»</p> <p>Постановление Правительства РФ № 724 от 29 ноября 2003 г. «Об особенностях применения специальной защитной меры в отношении мяса домашней птицы»</p>
2	Мясо крупного рогатого скота (мороженное)	Национальные интересы России		<p>Постановление Правительства РФ № 551 от 4 сентября 2003 г. «О внесении изменений в постановление Правительства РФ от 23 января 2003 г. № 49»</p> <p>Постановление Правительства РФ № 723 от 29 ноября 2003 г. «О регулировании импорта мороженой говядины в 2004 году.»</p>
3	Мясо крупного рогатого скота (свежее или охлажденное)			<p>Постановление Правительства РФ № 417 от 11.07.2003 г. «О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации»</p> <p>Постановление Правительства РФ № 722 от 29 ноября 2003 г. «О регулировании импорта свежей и охлажденной говядины в 2004 году.»</p>
4	Мясо свинины	Национальные интересы России		<p>Постановление Правительства РФ № 550 от 4 сентября 2003 г. «О внесении изменений в постановление Правительства РФ от 23 января 2003 г. № 50»</p> <p>Постановление Правительства РФ № 721 от 29 ноября 2003 г. «О регулировании импорта свинины в 2004 году.»</p>

иные заинтересованные лица, например крупные мясокомбинаты. Однако Консультативный совет по мониторингу импорта мяса домашней птицы, говядины и свинины (создан Минэкономразвития и Минсельхозом при участии депутатов и профессиональных объединений для урегулирования спорных ситуаций при выдаче квот) встал на сторону крупнейших экспортеров, на его заседании было принято решение, что невыбранные квоты будут распределены среди импортеров, уже их получавших. Таким образом, 90 процентов квот были распределены между участниками внешнеэкономической деятельности по историческому принципу на основании данных Государственного таможенного комитета, а оставшиеся десять процентов были реализованы среди новых компаний на аукционе. Стоит заметить, что аукцион был предусмотрен только по мясу крупного рогатого скота и свинины. По мясу домашней птицы аукцион не проводился.

К аукциону были допущены только российские участники внешнеэкономической деятельности, зарегистрированные в соответствии с действующим законодательством РФ как юридическое лицо или физическое лицо, зарегистрированное в качестве индивидуального частного предпринимателя. Аукцион проходил в виде электронных торгов, большинство лотов разошлось по стартовой цене [38]. Подобный аукцион проводился в России впервые и его проведение было предусмотрено постановлением правительства о квотировании импорта мяса.

Уже на момент введения квот аналитики предрекали рост цен на мясо и дефицит импортного сырья. Не стал неожиданностью и рост цен на готовую мясную продукцию – этого не случилось раньше только из-за высокой конкуренции на рынке мясопродуктов.

С 1 января 2004 г. вступили в силу новые правила ввоза мяса птицы, говядины и свинины в Россию. Соответствующие постановления были приняты правительством 29 ноября 2003 г. Тогда импортная квота на ввоз курятины в Россию была определена в 1050 тыс. тонн, говядины – в 447,5 тыс. тонн, а свинины – в 450 тыс. тонн.

Квота разбита по так называемому страновому принципу. Самая большая доля по мясу птицы у США (74%), вслед за ней идут ЕС (18%) и другие страны (8%) [35]. На свинину и говядину также введены тарифные квоты (сверхквотные поставки допускаются, но облагаются запретительными пошлинами). Обе квоты также распределены по страновому принципу. Самая большая доля – у стран ЕС (78% квоты на говядину и 50% на свинину) [35]. Выделенный объем однозначно выводил страны Общего рынка на лидирующие позиции в российском импорте «красного» мяса: 10% квот на говядину и свинину были проданы с аукциона в конце года; 100% квоты на мясо

птицы и 90% квот на говядину и свинину распределяются среди импортеров пропорционально объемам ввоза в 2003 г. Таможенная пошлина на ввоз говядины в рамках квот равна 15%, но не менее 0,15 евро с килограмма, ввоз сверх установленных объемов облагается пошлиной в 60%, но не менее 0,6 евро с килограмма. Импорт квотируемой свинины облагается пошлиной в 15%, но не менее 0,25 евро за 1 кг, поставки сверх указанных объемов облагаются пошлиной в 80%, но не менее 1,06 евро за 1 кг.

По постановлениям 90% всех определенных объемов было распределено между импортерами мяса, остальные 10% продавались на аукционе, как и в предыдущем году, однако в этот раз аукцион впервые проходил не в форме электронных торгов, а в виде открытого аукциона (табл. 4).

*Таблица 4*

**Итоги проведения аукционов по продаже 10 % квот на импорт мяса за 2003–2004 гг. [38,39]**

Год проведения аукциона	2003	2004
Объем торгов, тыс. т в том числе:	99	89,75
Свинина, тыс. т	33	45
Говядина, тыс. т	63	44,75
Количество лотов	96	185
Продано лотов	96	177
Общая сумма торгов, млн евро	6,765	24,945

Квоты на 2005 г. на мороженую говядину составляют 430 тыс. тонн, на свежую и охлажденную говядину – 27,5 тыс. тонн, на свинину – 467,4 тыс. тонн, на мясо птицы – 1050 тыс. тонн. На открытом аукционе в этом году будет продано 15% объема квот на импорт мяса, а 85 процентов будут распределены между поставщиками [33].

Необходимо заметить, что в 2005 г. Правительство РФ одобрило предложение Министерства экономического развития и торговли об увеличении квот на импорт мяса и введении особых мер для его поставок из США. В результате на основе соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Соединенных Штатов Америки о торговле некоторыми видами мяса птицы, говядины и свинины было принято постановление Правительства РФ 211 от 12.04.05 (табл. 5).

Таблица 5

## Объем особой меры для США на 2005–2009 гг. [9]

Календарный год	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Мясо птицы (код ТН ВЭД 0207)</b>					
Объем особой меры – всего, тыс. т	1090,4	1130,8	1171,2	1211,6	1252
в том числе часть США, тыс. т	811,3	841,3	871,4	901,4	931,5
Доля США, проц.	74,4	74,4	74,4	74,4	74,4
Таможенная пошлина в особой мере, проц.	25	25	25	25	25
Таможенная пошлина вне особой меры, проц.	–	62,5	62,5	62,5	50
<b>Говядина (код ТН ВЭД 0202)</b>					
Объем особой меры – всего, тыс. т	430	435	440	445	450
в том числе часть США, тыс. т	17,7	17,9	18,1	18,3	18,5
Доля США, проц.	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
Таможенная пошлина в особой мере, проц.	15	15	15	15	15
Таможенная пошлина вне особой меры, проц.	60	55	55	50	50
<b>Свинина (код ТН ВЭД 0203)</b>					
Объем особой меры – всего, тыс. т	467,4	476,1	484,8	493,5	502,2
в том числе часть США, тыс. т	53,8	54,8	49	49,8	50,7
Доля США, проц.	11,5	11,5	10,1	10,1	10,1
Таможенная пошлина в особой мере, проц.	15	15	15	15	15
Таможенная пошлина вне особой меры, проц.	80	60	60	60	40

В 2006 г. квота на мясо птицы составит 1130,8 тыс. тонн, в 2007 г. – 1171,2 тыс. тонн, в 2008 г. – 1211,6 тыс. тонн, в 2009 г. – 1252 тыс. тонн. При этом на долю США в этой квоте будет приходиться 74,4% ежегодно. Таможенная пошлина в рамках квоты на импорт мяса птицы составит 25%, вне квоты – 62,5% в 2006–2008 гг. и 50% в 2009 г.

Объем квоты на импорт говядины увеличивается с 420 тыс. тонн в 2004 г. до 430 тыс. тонн в 2005 г. В 2006 г. он достигнет 435 тыс. тонн, в 2007 г. – 440 тыс. тонн, в 2008 г. – 445 тыс. тонн, в 2009 г. – 450 тыс. тонн. США выделяется 4,1% квоты ежегодно. Таможенная пошлина в рамках квоты на импорт говядины составит 15%, вне квоты – 60% в 2005 г., 55% – в 2006–2007 гг. и 50% – в 2008–2009 гг.

Квота на импорт свинины в этом году увеличилась до 467,4 тыс. тонн (в 2004 г. – 450 тыс. тонн), в 2006 г. – до 476,1 тыс. тонн, в 2007 г. – до 484,8 тыс. тонн, в 2008 г. – 493,5 тыс. тонн, в 2009 г. – 502,2 тыс. тонн. В 2005–2006 гг. доля США в квоте составит 11,5%, в 2007–2009 гг. – 10,1%. В сообщении отмечено, что в случае, если квота на свинину сохранится в России после 2009 г., доля США в ней составит 11,5%. Таможенная пошлина на импорт свинины в рамках квоты составит 15%, вне квоты – 80% в 2005 г., 60% в 2006–2008 гг. и 40% в 2009 г. [9].

Введение квот уже в первые месяцы привело к снижению уровня импорта, так по сравнению с апрелем 2003 г. в мае импорт мяса птицы сократился в 23 раза, а мяса животных – в 7 раз. В дальнейшем снижение импорта мяса происходило не столь быстро, но ежегодно его уровень понижался и до настоящего времени продолжает снижаться (табл. 6).

Основным негативным фактором квотирования многие называли рост цен на мясо. Так, цены на мясо крупного рогатого скота и свинины за период квотирования выросли примерно на 70% [44]. Рост цен на мясо связан не только с введением квотирования импорта, но и с ростом цен во всех странах-экспортерах. Также на ценах сказались запреты на ввоз мяса из Бразилии и Китая, введенные в 2004 г.

Можно прогнозировать, что при сохранении режима квотирования и, соответственно, дефицита этого вида мяса сырья, цены и далее будут расти, что должно положительно сказаться на отечественном животноводстве, но, к сожалению, окажет негативное влияние на потребителя.

Что касается мяса птицы, то, если вспомнить ценовую ситуацию на рынке, введение квот вызвало рост цен на птицу только поначалу: уже в январе цены вернулись в свой законный коридор – «до квот» [44].

**Импорт свежемороженого мяса и мяса птицы в процентах  
к общему импорту [15]**

Год	Объем импорта свежемороженого мяса,		Объем импорта мяса птицы,	
	млн дол.	%	млн дол.	%
2000	594,2	1,8	375	1,1
2001	904,8	2,2	738,9	1,8
2002	1336	2,9	825	1,8
2003	1329	2,3	693,7	1,2
2004	1318,3	1,7	663,5	0,9
Январь – март 2005	162,5	0,9	122,4	0,7

Необходимо заметить, что введение квот упорядочило мясной рынок, менее острой стала проблема теневого импорта и контрабанды.

На протяжении всего времени действия квот на мясо, основные споры ведутся по двум главным вопросам. Первый: нужны ли квоты России, а второй: как распределять квоты между импортерами?

Что касается необходимости квот на мясо, то здесь все более или менее понятно. Несмотря на ряд недочетов (например, размер квоты на говядину несколько выше потребностей России в этом виде импортного мяса), основная задача, которую ставило перед собой правительство, расчистка рынка для местных производителей, постепенно выполняется. Показатели производства российских компаний растут. И практически никто недовольства существующим импортным режимом не выражает.

Иное дело – вопрос распределения «квотного» мяса, накал страстей при обсуждении которого не снижается до сих пор. Споры по вопросу распределения квот между импортерами ведутся на протяжении всего времени с момента введения квот на импорт мяса. Связано это прежде всего с тем, что при распределении квот по историческому принципу большая часть квот распределяется между США и странами ЕС (табл. 7), а это несомненно вызывает недовольство остальных участников рынка.

Таблица 7

**Распределение импортной квоты на ввоз мяса домашней птицы между странами-поставщиками в 2003–2005 гг.[10,20]**

Страна	Объем квоты на ввоз мяса домашней птицы, тыс. т		
	2003 г.	2004 г.	2005 г.
США	553,5	777	771,9
ЕС	139,9	189	205
Другие страны	50,6	84	73,1
Всего	744	1050	1050

Кроме принципа исторических импортеров существует еще несколько вариантов распределения квот. Наиболее либеральным считается так называемый метод шлагбаума: любой из импортеров может поставлять товар в рамках квоты, пока она естественным образом не будет выбрана. После этого вступает в силу повышенная пошлина на ввоз товара (в случае тарифной квоты) либо полный запрет на его импорт (импортная квота). К плюсам этого метода можно отнести возможность появления на рынке новых игроков и минимальное влияние государства. Однако у «шлагбаума» есть и несколько больших минусов. Во-первых, невозможно точно отследить момент, когда квота будет исчерпана: Россия имеет слишком протяженные границы, не позволяющие одномоментно выявить факт ввоза. Во-вторых, очевидно, что, если все участники рынка устроят гонку и начнут одновременно закупать товар у поставщиков, цены неминуемо взлетят. А это отразится на ценовой ситуации внутри России.

В случае поставок мяса квоту можно распределять по производственному признаку: например, по мясокомбинатам. В этом случае предприятие получает возможность ввезти по льготному тарифу столько же сырья, сколько оно перерабатывало в предшествующие годы. Однако и тут есть свой минус: невозможность получения квоты новыми участниками рынка, не имеющими «истории».

Наконец, есть метод аукциона по продаже прав на поставку в рамках квоты. Этот метод можно считать относительно справедливым и приемлемым для всех участников рынка, но беда в том, что он проти-

воречит нормам ВТО – государство не должно зарабатывать деньги на протекционистских мерах.

И наконец, смешанный вариант: в рамках квоты на часть объема действует «слагбаум», на другую часть – «исторический принцип», а остаток квоты продается с аукциона. У этого метода есть всего один недостаток – законодательно прописать все эти варианты практически невозможно.

Из изложенного материала можно сделать вывод, что введение квот было необходимой мерой, так как российские животноводы находились в критическом положении. Цели введения квот: защита отечественных сельхозпроизводителей и ограничение импорта мяса в Россию, так или иначе были достигнуты.

Но и минусы квотирования тоже ясны. Из-за «исторического» принципа распределения квот доступ к импортному мясу получает ограниченный круг игроков, что явно не способствует развитию здоровой ценовой конкуренции. Играет отрицательную роль и «страновой» принцип. Цены на мясо в ЕС и США, а именно на них приходится большая часть квот, сегодня очень высоки, покупать же более дешевое мясо российским компаниям нельзя. Немудрено, что каждый год распределение квот МЭРТ сопровождается недовольством ряда экспортеров.

Также нельзя не отметить тот факт, что введение квотирования импорта мяса отрицательно сказалось на потребителях, так как спровоцировало рост цен на мясо и готовую мясную продукцию.

#### **4.3. Анализ последствий вступления России в ВТО для практики нетарифного регулирования**

Всемирная торговая организация – это организация, которая создавалась экономически мощными государствами, такими, как США и Канада. На сегодняшний день ВТО можно разделить на две группы: крупные мощные страны и развивающиеся, которые только вступили в эту организацию. Между этими двумя группами существует конфликт интересов. России нужно использовать этот уникальный момент, чтобы войти в ВТО на выгодных для страны условиях.

В 1993 г. Россия обратилась с официальной заявкой о присоединении к Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ) и в соответствии с процедурами была создана Рабочая группа (РГ), преобразованная после учреждения в 1995 г. ВТО в РГ по присоединению Российской Федерации к ВТО. Мандат РГ состоит в изучении торгового режима и выработке условий участия России в ВТО.

Переговорный процесс по присоединению России начался в 1995 г. На первом этапе его основное содержание составляло рассмотрение

на многостороннем уровне в рамках РГ экономического механизма и торгово-политического режима России на предмет их соответствия нормам ВТО.

После представления в 1998 г. первоначальных российских предложений по тарифным уступкам в области товаров и предложений по уровню поддержки сельского хозяйства начались переговоры на двустороннем уровне по взаимному доступу на рынок товаров. В 1999 г. членам ВТО была передана первая редакция «Перечня специфических обязательств по доступу на рынок услуг» и проект «Списка изъятий из режима наибольшего благоприятствования». С 2000 г. переговоры стали носить полномасштабный характер, т. е. охватывать все аспекты присоединения России.

Цель переговоров по тарифным вопросам – определение максимального уровня («связывания») ставок ввозных таможенных пошлин по всей ТН ВЭД, право на применение которых Россия получит после присоединения к ВТО.

В рамках двусторонних договоренностей с ЕС начальный уровень связывания таможенных пошлин ни для одной ставки таможенной пошлины не ниже действующей в настоящее время, и в первый год после присоединения России к ВТО, ни одна из ставок таможенных пошлин не уменьшится по сравнению с сегодняшним днем. Уровень таможенной защиты сельского хозяйства не уменьшается ни по одному из базовых сельскохозяйственных товаров, а по ряду из них Россия имеет право увеличить ставки таможенных пошлин на переходный период. На период до 2009 г. включительно зафиксировано право Российской Федерации использовать тарифные квоты на три вида мяса (говядину, свинину, мясо птицы) в удовлетворяющих российскую сторону объемах (сегодняшний уровень плюс 2–2,5 % годового роста) и при достаточном уровне тарифной защиты.

Переговоры по сельскохозяйственной проблематике, помимо тарифного аспекта, включают обсуждение допустимых объемов внутренней господдержки аграрного сектора (АПП – Агрегированный показатель поддержки) в рамках «желтой» корзины (субсидии, подлежащие сокращению) и уровня экспортных субсидий на сельхозтовары и продовольствие. Рассмотрение этих вопросов, как правило, проходит на многосторонних консультациях с участием членов группы «квадро» (США, ЕС, Япония, Канада), стран Кернской группы (ведущих либерально настроенных экспортеров сельхозпродукции) и других заинтересованных государств. Данные переговоры носят крайне сложный характер. В октябре 2003 г. на встрече в Женеве российская делегация представила пакет документов, включающий новые предложения по АПП [42]. Обсуждались вопросы уровня гос-

поддержки сельского хозяйства, а также порядок распределения тарифных квот на мясо (говядина, свинина, мясо птицы). В консультациях приняли участие Австралия, Новая Зеландия, Бразилия, Аргентина, Канада, Норвегия, Индия, Монголия, Китай, ЕС. В целом, страны сохранили требования по расчету уровня господдержки на основе последних лет и высказали ряд замечаний по порядку администрирования тарифных квот на мясо.

В настоящее время в Госдуме находятся на рассмотрении законопроекты, предусматривающие внесение поправок в ряд действующих законодательных актов. Продолжается экспертиза ведомственных актов и регионального законодательства на предмет их соответствия требованиям ВТО.

В уже цитировавшемся выступлении 17. 02. 2006 г. на расширенной коллегии ФТС Г. Греф напомнил, что России пришлось договариваться по поводу ВТО с беспрецедентно большим количеством стран-членов этой организации – с 58 странами (Китай вел переговоры с 46 странами).

Вступление России в ВТО приведет к изменению условий осуществления внешнеторговой политики в стране и ее формированию в соответствии с требованиями этой организации. Одним из требований для стран, намеревающихся стать членами ВТО, является рост открытости экономики, вследствие увеличения доступа на рынок страны.

Существующие нетарифные барьеры должны быть преобразованы в их тарифные эквиваленты, которые определяются как разность между средней внутренней ценой на данный продукт и средней ценой мирового рынка на этот же или аналогичный продукт в базовом периоде.

Все тарифы должны быть связаны, т. е. не могут быть увеличены без уведомления или компенсации [42].

Таким образом, либерализация внутреннего рынка в соответствии с нормами ВТО предусматривает преобразование нетарифных ограничений импорта в их тарифные эквиваленты и сокращение действующих и новых ставок и тарифов. Тарифы имеют ряд преимуществ перед нетарифными барьерами. Они являются более прозрачными, менее дискриминационными и дают меньше оснований для злоупотреблений. Тарифы также вызывают меньшие искажения, когда изменение мировых цен транслируется на внутренний рынок.

Средний уровень импортных тарифов на сельскохозяйственное сырье и продовольствие в России ниже, чем в некоторых странах-членах ВТО с переходной и развивающейся экономикой.

В соответствии с требованиями ВТО Россия должна принять на себя обязательства по связыванию тарифных ставок, т. е. зафиксировать первоначальный уровень связывания тарифов, выше которого она обязуется не поднимать ставки ввозных пошлин, и конечный уровень связывания тарифов, который будет достигнут в конце имплементационного периода.

Россия старается повысить средневзвешенную ставку начального уровня связывания таможенных тарифов. Это вызвано тем, что в условиях низких по сравнению с другими членами ВТО таможенных пошлин Россия стремится их повысить до уровня, существующего в других странах. Придерживаясь такой тактики, Россия стремится получить сопоставимый с этими странами уровень таможенной защиты.

При определении максимально возможных пределов снижения ставок ввозных таможенных пошлин Россия должна применять дифференцированный подход – в наибольшей степени подвергаются сокращению менее чувствительные группы, по которым объем импорта незначителен. К «нечувствительным» группам товаров можно отнести: живых животных, продукты животного происхождения, живые деревья и другие растения, растительные соки и экстракты и прочие продукты растительного происхождения. Минимальному снижению таможенных тарифов подвергнутся наиболее чувствительные группы товаров, например, мясо и пищевые мясные субпродукты, сахар, вино, спирт.

Соглашение ГАТТ не содержит каких-либо положений относительно тарифной эскалации. Получившее в России распространение это явление может быть использовано для регулирования тарифного протекционизма переработанной продукции с помощью вариации тарифов на сырье.

Как и многие страны, в ходе переговоров с ВТО Россия стремится добиться разрешения на использование тарифной квоты и специальных защитных мер, которые позволяют избежать массового наплыва импорта и установления поставщиками импортной продукции демпинговых цен на российском рынке.

Опыт стран, вступивших в ВТО, показал, что процесс тарификации и связывание тарифов не всегда обеспечивает доступ на рынок. Для защиты внутреннего рынка государства используют различные лазейки в системе требований ВТО.

Практически во всех странах, являющихся членами ВТО, значения ставок связанных тарифов для сельскохозяйственных товаров выше, чем для промышленных.

Для большинства стран ОЭСР, в том числе стран с переходной экономикой, ставки действующих импортных пошлин на большинство агропродовольственных товаров выше, чем в других странах.

Одним из стимулов для вступления стран в ВТО является возможность полноправного участия в разрешении торговых споров. В последнее время наблюдается рост антидемпинговых разбирательств. Возможно, это вызвано необходимостью сокращения других форм протекционизма.

Опыт других стран показывает, что не оговоренные в ГАТТ некоторые особенности государственного регулирования позволяют странам на вполне законном уровне проводить политику поддержания аграрного сектора. Уроки стран, уже являющихся членами ВТО, а также намеревающихся вступить в эту организацию, могут внести позитивный вклад при формировании Россией политики присоединения к ВТО.

С одной стороны, членство в ВТО обеспечит России режим наибольшего благоприятствования в торговле с другими членами ВТО и равный с остальными странами подход к ней при возникновении торговых споров и их разрешении в рамках процедур разрешения споров ВТО. Российские экспортеры получают более надежный доступ на внешние рынки. Однако с другой стороны, либерализация импорта может привести к существенному расширению импортных поставок некоторых товаров в страну и, как следствие этого, – к ухудшению торгового баланса.

У проблемы вступления России в ВТО множество граней. Все они по-разному важны и значимы для отечественной экономики. Что же касается продовольственного аспекта, фактически обеспечивающего безопасность страны, тут разговор должен быть особым. Какие же требования предъявляются к агропромышленному комплексу страны, достойной вступления в ВТО?

Соглашение по сельскому хозяйству затрагивает три аспекта. Во-первых, доступ к рынку сельхозпродукции зарубежных товаропроизводителей, во-вторых, экспортные субсидии на продукцию агропромышленного комплекса и, в-третьих, политика внутренней поддержки сельского хозяйства [42]. От России требуют, чтобы она сняла все ограничения по доступу на внутренний рынок иностранного продовольствия, ликвидировала таможенные барьеры, отказала нашим сельскохозяйственным комплексам и фермерским хозяйствам в субсидиях.

Второй аспект «Соглашения о сельском хозяйстве» прямо вытекает из первого. Прекращение субсидирования сельского хозяйства декларируется как переход агропромышленного комплекса на ры-

ночные рельсы, создание условий для свободной конкуренции и борьбы за потребителя.

Следует признать, что и в настоящий момент наше сельское хозяйство крайне неэффективно. И это не позволяет увеличить объемы производимой отечественным агропромышленным комплексом продукции, так что ее не хватает даже для внутренних потребностей. Большие налоги, тяжкими гири висящие на сельском хозяйстве, и отсутствие инвестиций не позволяют ожидать сколько-нибудь значительного улучшения ситуации.

Вступление в ВТО обуславливает неодинаковый баланс выгод и издержек для экспортных и импортозамещающих отраслей национальной экономики. Как известно, Россия является традиционным нетто-импортером агропродовольственной продукции. Однако учитывая это, нельзя утверждать, что вступление в ВТО однозначно осложнит ситуацию в агропромышленном секторе. Оценка последующих в этом секторе убытков и выгод от присоединения России к ВТО предполагает дифференцированный подход. Снижение импортного тарифа сказывается, прежде всего, на доходах бюджета, а не на сельхозпроизводителях.

Что касается вопроса о тарифах, то он решается в ходе переговоров, причем сейчас предложения российской стороны предполагают не понижение, а первоначальное повышение тарифов по многим пунктам. Другое дело, что после подписания соглашений тарифы будут зафиксированы – мысль, с которой сложно смириться нашим производителям, привыкшим к произвольной смене тарифов в любое время [44].

Что нельзя делать после присоединения к ВТО:

– Автономно повышать импортные таможенные тарифы выше уровня, согласованного с членами ВТО;

– Дискриминировать импортные товары на всех стадиях транспортировки и продажи, включая дискриминационное налогообложение, предложение к продаже, применение технических барьеров, стандартов и др.;

– Применять количественные ограничения, за исключением случаев специальных защитных мер; максимальные или минимальные обязательные цены (энерготовары);

– Ограничивать транзит и доступ к транзитным сетям;

– Увязывать импорт (товаров, капиталов, услуг) с обязательством экспорта (энергетический сектор);

– Включать в инвестиционные и иные соглашения обязательства инвестора приобретать товары на внутреннем рынке (энергетический сектор);

- Применять экспортные субсидии в любых формах (ЕС);
- Предоставлять привилегии госпредприятиям или монополиям, вовлеченным в торговлю (энерготовары);
- Ограничивать текущие платежи по внешнеторговым сделкам; по капитальным операциям, если таковое ведет к ограничению торговли товарами или услугами (ЕС);
- Ухудшать установленные соглашениями условия доступа на рынок и деятельности на рынке услуг [35].

Однако вступление в ВТО дает и ряд дополнительных возможностей для нашей страны.

После вступления в ВТО, Россия сможет диктовать свои условия европейцам, т. е. требовать от них отмены субсидий, которые в настоящий момент снижают стоимость импортной сельхозпродукции на 50%. Что касается вопроса квотирования импорта мяса, то оно будет действовать как минимум до 2009 г. [42].

В 2006 г. квота на импорт мяса птицы составит 1130,8 тыс. тонн, в 2007 г. – 1171,2 тыс. тонн, в 2008 г. – 1211,6 тыс. тонн, в 2009 г. – 1252 тыс. тонн. Таможенная пошлина в рамках квоты на импорт мяса птицы составит 25%, вне квоты – 62,5% в 2006–2008 гг. и 50% в 2009 г.

Объем квоты на импорт говядины в 2006 г. достигнет 435 тыс. тонн, в 2007 г. – 440 тыс. тонн, в 2008 г. – 445 тыс. тонн, в 2009 г. – 450 тыс. тонн. Таможенная пошлина в рамках квоты на импорт говядины составит 15%, вне квоты – 55% – в 2006–2007 гг. и 50% – в 2008–2009 гг.

Квота на импорт свинины увеличится в 2006 г. – до 476,1 тыс. тонн, в 2007 г. – до 484,8 тыс. тонн, в 2008 г. – 493,5 тыс. тонн, в 2009 г. – 502,2 тыс. тонн. Таможенная пошлина на импорт свинины в рамках квоты составит 15%, вне квоты – 60% в 2006–2008 гг. и 40% в 2009 г.

Однако существует вероятность, что сроки окончательного перехода от квотирования импорта мяса к замене его тарифными эквивалентами могут быть отложены на более поздний срок, так как основная часть мясных квот приходится на США и страны ЕС, а это, в свою очередь, ограничивает конкуренцию данных стран на нашем рынке с более дешевым мясом других стран-экспортеров.

Став членом ВТО, Россия может на законных основаниях вводить защитные меры против сельхозпродукции, поставляемой из ЕС, либо получить компенсацию от ЕС за поставки продовольствия.

Сегодня государственная поддержка сельского хозяйства в России составляет 2,5–3 млрд долларов. При вступлении в ВТО Россия

сохраняет за собой право увеличения господдержки до 13 млрд долларов [38].

Следует отметить, что сельское хозяйство во всех странах характеризуется высоким уровнем государственной защиты, особенно в ЕС, США и Японии. В России расходы на поддержку аграрного сектора относительно малы. Действующие тарифы ниже, чем в среднем по ВТО. Таким образом, сегодня отечественное сельское хозяйство нельзя назвать защищенной отраслью. Может ли ситуация ухудшиться после вступления России в ВТО? Если под защищенностью понимать возможность в любой момент произвольно изменять тарифы, то – да. Однако если учитывать, что такая возможность и сейчас является фиктивной, то нет. К тому же правила ВТО не предусматривают отмены государственного субсидирования сельского хозяйства, а лишь требуют установления его максимального порога. Необходимо заметить, что уровень связанных тарифов после вступления в ВТО не только не снизится, но и будет повышен по ряду позиций в первое время после вступления.

Также необходимо отметить, что в ходе переговоров по вступлению России в ВТО российская рабочая группа отстаивала право России сохранить импортные квоты на мясо крупного рогатого скота, свинины и мясо птицы до 2009 г.

Следует отметить, что в случае вступления России во ВТО на приемлемых для нашей страны условиях, сельское хозяйство станет более защищенным, чем в настоящее время. Как заявил глава Министерства экономического развития и торговли Г. Греф: «ВТО – не ограничитель (нашего сельского хозяйства), ограничитель – финансовые возможности государства. Сельское хозяйство – это тот сектор, который больше всех выиграет от присоединения к ВТО» [38].

После вступления в ВТО Россия сможет воздействовать на Евросоюз, страны которого оказывают серьезную государственную поддержку своим сельхозпроизводителям. Россия судя по всему нескоро сможет выйти на уровень господдержки стран Евросоюза и США, но заставить их снизить господдержку наша страна в состоянии. Став членом ВТО, Россия может на законных основаниях вводить защитные меры против импортируемой сельхозпродукции. Наша страна получает серьезные рычаги для защиты сельского хозяйства. Поэтому России необходимы взвешенные решения, основанные на точных расчетах. Также в ходе переговоров по вступлению России в ВТО нельзя не учитывать опыт других стран, вступивших в ВТО.

Рассмотрим возможные изменения на примере таможенно-тарифного регулирования экспорта нефти. Оно осуществляется в России

по уникальному российскому способу, очень неудобному, и странам-членам ВТО это невыгодно. Члены ВТО делают основной упор на импорт товаров и, как уже было сказано ранее, придерживаются тактики, что тариф должен быть оптимальным инструментом, регулирующим внешнеторговый оборот. Если Россия присоединится к ВТО, то, в первую очередь, изменения коснутся некоторых функций таможенного тарифа.

Центральным инструментом таможенно-тарифного регулирования является таможенный тариф, и российскому правительству, и другим уполномоченным структурам придется реформировать его для обеспечения оптимальной товарной структуры путем установления ставок пошлин на экспорт нефти. Структуры как самого таможенного тарифа, так и закона о таможенном тарифе, должны быть реформированы и пересмотрены в пользу оказания воздействия на хозяйственные результаты деятельности предприятий и на социальную обстановку в стране. Отсюда следует, что таможенный тариф должен будет принять новую функцию в российском таможенном законодательстве.

Подобный пересмотр таможенно-тарифного законодательства позволит России осуществлять активную внешнеторговую политику, вести переговоры об улучшении доступа национальных товаров на внешние рынки, формировать зоны свободной торговли и таможенные союзы. А это будет содействовать оптимальному соотношению экспорта и импорта в стране и, следовательно, оптимальному соотношению валютных расходов и поступлений и формированию оптимального торгового баланса. В результате, пересмотр таможенно-тарифной политики России таможенный тариф (в его новом облике) послужит «надежным» источником пополнения доходной части государственного бюджета.

Возможность выполнять эти функции будет заложена в законодательную базу таможенно-тарифного регулирования, в закон о таможенном тарифе, а именно в его организацию и товарную структуру, в размер ставок экспортных пошлин на нефть и механизм их формирования, в функции и организацию деятельности таможенной службы. Поскольку таможенно-тарифное регулирование экспорта нефти России включает в себя уплату некоторых платежей, относящихся к налогам (это такие налоги, как налог на добавленную стоимость и акциз), то при присоединении России к ВТО таможенный тариф будет выполнять свою роль в тесной взаимосвязи с налоговой системой страны, которая возьмет на себя часть фискальных функций тарифа и дополнит его регулирующее действие. Впоследствии находящиеся

в тесной взаимосвязи таможенный тариф и налоговая система России будут взаимодействовать с другими средствами регулирования внешней торговли [26].

Как было сказано ранее, экспорт нефти для России очень важен, но в большей степени для национальной экономики. Торговля нефтью в России – это гарантия пополнений в бюджет, а, следовательно, рост экспорта нефти ведет к стимуляции импорта России. Такая особенность никак не вписывается в рамки ВТО.

В России экспортом нефти занимается небольшое количество крупных предприятий, при этом недостаточное внимание уделяется развитию сектора мелких и средних предприятий, а именно они обеспечивают стабильный рост экономики в наиболее развитых странах. В частности, Россия остается в очень большой зависимости от экспорта продукции добывающих отраслей и, прежде всего, от экспорта нефти. Это делает экономику, включая государственные доходы и расходы, исключительно уязвимой и зависящей от колебаний цен на нефть. Помимо нехватки инвестиций и чрезмерной опоры на небольшое количество отраслей российская экономика также страдает от отсутствия транспарентности и законности. Недостаточное число инвестиций в нефтеперерабатывающую отрасль делает национальную экономику России очень слабой на мировом рынке, оставляя ей положение мирового экспортера сырья. Однако с учетом всех этих негативных факторов одним из требований России при вступлении в ВТО остается все же неизменность ставок экспортных пошлин на нефть.

Анализ «национальной» составляющей тарифной номенклатуры показывает, что она всегда формируется в результате учета реальных национальных экономических интересов страны. За «шестой знак товарной номенклатуры ГС» выводятся товары, в защите производства которых или выделение которых необходимо для ведения торговых переговоров, иногда для других целей, включая фискальные. В этой связи нельзя не отметить, что лежащая в основе ТН ВЭД многих стран, уже вступивших в ВТО, – это компромисс интересов многих стран (включая Россию). Структура экономики и внешней торговли России, включая экспорт нефти, существенно отличается от большинства стран, находящихся в ВТО. Поэтому Россия неизбежно столкнется с проблемой разработки национальной составляющей товарной номенклатуры, подходящей под нормы стран-членов ВТО. Однако не все так гладко и быстро переформируется, как бы этого хотели все, кто заинтересован в членстве России в ВТО. Действующая ТН ВЭД потребует серьезной модернизации и сближения с реальными экономическими интересами промышленности и сельс-

кого хозяйства нашей страны, в то время как российское правительство властно требует оставить российскую товарную номенклатуру без изменений. Переговоры стран ВТО уже принести немало проблем, касающиеся ТН ВЭД, над которыми должна задуматься Россия в целях скорейшего пребывания в ВТО.

Средний уровень таможенного обложения в развитых странах и в части развивающихся государств заметно понизился в последние десятилетия. Это привело к довольно распространенному мнению, что мир вступил в новую эпоху свободной торговли. Однако нет ничего более ошибочного, чем эта точка зрения. Дифференцированная товарная номенклатура таможенного тарифа позволяет, при сравнительно невысоком среднем уровне обложения, устанавливать высокие тарифные ставки (тарифные пики) на многие отдельные товары международной торговли. В России же нет как такового механизма по ставкам таможенных пошлин, имеющих нечто схожее с подобным механизмом стран ВТО. Развитые и некоторые развивающиеся страны ВТО проводят политику снижения ставок таможенных пошлин, устанавливая лишь незначительные исключения. В данном случае можно сказать, что в России тарифные пики могли бы иметь место при установлении ставок экспортных пошлин на нефть, особенно при рассмотрении динамики ставок за последние годы. При незначительном национальном потенциале и при ситуации, когда нефть – это главный экспортный товар, Россия оставит без изменений методику регулирования экспорта нефти. Таким образом, поступления в госбюджет также останутся прежними, а сами ставки пошлин на экспорт нефти могли бы представлять собой тарифные пики [20].

Однако среди множества факторов, способных оказать воздействие на российскую экономику, в том числе и на таможенно-тарифное регулирование экспорта нефти, в случае присоединения ВТО – это возможное изменение пошлин. Расчеты последствий в случае присоединения России к ВТО производятся по двум сценариям. Первый – предполагает плавное снижение пошлин от нынешнего их уровня до согласованного со странами ВТО итогового уровня связывания. Второй – исходит из предположения, что России удастся сначала существенно поднять уровень таможенной защиты, а затем, в течение переходного периода, снизить его до согласованного уровня связывания. Количественная оценка последствий изменения пошлин в случае присоединения к ВТО, т. е. всего лишь одного из элементов внешнеторговой политики России, потребовала разработки достаточно сложной методологии расчетов, использования математической модели, огромного массива статистической информации [35].

В России можно наблюдать тенденцию защиты, а также последующего роста ВВП с помощью таможенно-тарифного регулирования экспорта нефти. Рассмотрим, как в случае присоединения к ВТО это отразится на ВВП страны. В рамках первого сценария плавное снижение пошлин на нефть не даст отрицательной динамики ВВП при условии, что национальный потенциал России будет расти и послужит толчком к росту экспорта в целом. Речь идет о развитии нефтеперерабатывающих отраслей – именно их последующее развитие могло бы компенсировать плавное снижение экспортных пошлин на нефть. Сейчас недостаток развития этой отрасли приводит к ежегодным потерям в 6–8 млрд долларов США.

Второй сценарий имеет некоторое исключение в случае с таможенно-тарифным регулированием экспорта нефти в России. Ранее рассмотренные особенности специфической пошлины на нефть позволяют сказать, что в данном случае экспортной пошлине свойственно иметь тенденцию к росту ставок. Но даже, если рост ставок пошлин будет сверх предела, то положительная динамика суммарного ВВП будет незначительна. Столь незначительные изменения свидетельствуют в пользу тезиса о значительной устойчивости экономики к изменению таможенного тарифа. Вероятно, здесь сыграл роль и такой фактор, как достаточно высокий уровень либерализации российской внешней торговли [27].

Еще одним из направлений в политике ВТО является либерализация экспорта товаров, а именно отмена экспортных пошлин при поставках товаров на рынки стран-членов ВТО. Звучит абсурдно, если это касается особенностей экспорта российской нефти. Но даже последствия отмены экспортных пошлин на нефть – не самые катастрофические; их легко можно компенсировать, например, подняв контрактную цену до цены, которая складывалась бы из первоначальной контрактной цены и рассчитанного числа, равного текущей ставке экспортной пошлины на нефть. Такой могла бы стать внешняя политика России после вступления в организацию и при условии отмены экспортных пошлин, в том числе и на нефть.

Хотя рассмотрение экспорта нефти ведется по ее таможенно-тарифному регулированию стоит сказать и о нетарифных барьерах, точнее о существующих на этот счет условиях в ВТО. Говоря в целом, в ВТО существует методика приведения нетарифных барьеров к так называемому тарифному эквиваленту (подобная практика получила название тарификации торговых ограничений). Но квота на экспорт нефти из России не рассматривалась, поскольку физические объемы экспорта нефти никогда не превышали значения установленной квоты. Можно рассматривать следующие вытекающие отсюда послед-

ствия. Если квота на экспорт нефти останется, то фактически ею и дальше (по крайней мере, в ближайшие годы) будут пренебрегать. В другом случае, при условии ВТО о приведении нетарифных барьеров к тарифному эквиваленту России, не придется взваливать на таможенно-тарифное регулирование экспорта нефти никаких нетарифных ограничений. Отсюда следует, что в любом случае тарификация нетарифных барьеров в случае рассмотрения экспорта нефти не окажет существенного влияния. В данной ситуации ни о каком извлечении плюсов или минусов (как это могло бы быть в случае рассмотрения другого товара) не может быть речи.

Данные о выгодах от либерализации интересны впечатляющими масштабами и положительным влиянием на таможенно-тарифное регулирование. Но поскольку рассматриваемый случай с экспортом нефти является особенным в России, вытекает вопрос, какие перемены в регулировании экспорта нефти ждать после вступления в ВТО? Интенсивное развитие таможенно-тарифного регулирования экспорта нефти должно будет формироваться вокруг близких, во многом общих, правовых и организационных норм и правил. А в рамках вступления России в ВТО эта правовая совместимость должна быть достигнута благодаря созданию целой системы многосторонних межгосударственных соглашений и договоренностей.

Главный принцип, который ляжет в основу реформирования таможенно-тарифной политики экспорта нефти в России – это обязательство обеспечить жесткое соответствие российской системы таможенно-тарифного регулирования нормам, практике и технике ВТО. Правовые документы ВТО, содержащие соглашения о таможенной стоимости, о правилах происхождения товаров, а также о субсидиях и компенсационных пошлинах окажут весомое влияние на практику и методы таможенно-тарифного регулирования экспорта нефти, установившиеся к данному моменту. Это даст толчок к более позитивной оценке, так как таможенный контроль будет регулироваться четкими, ясными и открытыми законами, понятными не только специалистам таможенной службы, но и всем лицам, связанным с внешнеэкономической деятельностью. Последствием этого окажется исключение возможности трансформации таможенного контроля в бюрократический барьер, тормозящий внешнеэкономическую деятельность. Нельзя не видеть, что таможенно-тарифное регулирование экспорта нефти в России не учитывает в своем развитии названные тенденции, не использует общепринятые в мире нормы, правила и практики, не участвует активно в многостороннем процессе развития правовых, административных и организационно-технических основ регулирования. Таким образом, следствием этого является то, что нынешнее

состояние таможенно-тарифного регулирования экспорта нефти само создает препятствие для развития своих внешнеэкономических связей и использования возможностей, которые дает внешняя торговля для развития экономики страны.

Таможенно-тарифное регулирование претерпит изменения, касающиеся того комплекса международных соглашений, действующих под эгидой ВТО, которые станут неотъемлемой частью правовой системы нашей страны сразу же после присоединения. Более того, в случае противоречия между национальными правовыми нормами и международными договорами России, последние имеют приоритет. Поэтому с момента присоединения к ВТО в нашей стране появится возможность прямого применения норм международного экономического права (нормы и правила ВТО), даже если их положения не найдут отражения во внутреннем законодательстве РФ. В этой связи возникает срочная необходимость правового редактирования таможенно-тарифного регулирования экспорта нефти, как неотъемлемой части таможенного законодательства, с позиции соответствия нормам ВТО и законопроектам, находящимся на рассмотрении в Федеральном Собрании России; и, одновременно, целесообразна подготовка поправок к уже принятым законам, положения которых расходятся с нормами ВТО [12].

Таможенно-тарифное регулирование экспорта нефти, которое находится в особо уязвимом положении, коснется следующих изменений. Все платежи и сборы любого характера (кроме пошлин и налогов, указанных в ст. VII ГАТТ-1994), устанавливаемые на экспорт нефти, должны будут ограничиться приблизительной стоимостью оказываемых услуг и не должны будут представлять собой косвенную защиту российской экспортной нефти или установление налогов на экспорт в фискальных целях. В целях упрощения прохождения таможенных формальностей в законодательство таможенно-тарифного регулирования РФ должны быть внесены изменения, связанные с необходимостью сокращения и упрощения формальностей при экспорте нефти и требований к экспортной документации. Законы, правила, судебные решения и административные распоряжения общего характера, применяемые относительно классификации или оценки товаров для таможенных целей, или ставок пошлин, налогов и других сборов и требований, ограничений и запрещений, связанных с экспортом сырой нефти, должны будут быстро публиковаться [42].

Изменения будут связаны и с таможенной стоимостью нефти, новой для исчисления экспортных пошлин, а также прочих налогов и таможенных сборов. В основном, эти изменения коснутся случаев,

когда имеет место сложность в определении таможенной стоимости, и, если таковые имеются, то должны будут начаться консультации между таможенными властями и импортерами с целью определения базы для исчисления таможенной стоимости. Здесь важным моментом должно будет стать дифференцирование процесса консультаций между обеими сторонами и последующего обмена информацией с целью определения таможенной стоимости нефти. При этом существующим законодательством ВТО, таможенная стоимость не должна быть определена на основе минимальной таможенной стоимости [39].

Пересмотр таможенно-тарифного законодательства, регулирующего экспорт нефти, затронет такой момент, как транзит и транзитные пошлины. В нынешнем законодательстве России имеется ряд запретов на транзит некоторых товаров по территории страны, но в случае вступления в ВТО Россия должна будет предоставить свободу транзита через свою территории, причем по маршрутам, наиболее пригодным для международного транзита. Следствием этого будет являться освобождение от уплаты таможенных и всех транзитных пошлин или других сборов, установленных в отношении транзита, за исключением сборов за перевозку или сборов, соответствующих административным расходам, связанным с транзитом или стоимостью предоставленных услуг.

Вопросами упрощения и унификации многих сторон таможенно-тарифного регулирования, таможенных формальностей и документов регулярно занимаются многочисленные межгосударственные международные учреждения. Наряду с уже упомянутой ВТО активную роль в этой сфере играет Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Европейская Экономическая Комиссия (ЕЭК ООН), Международная Таможенная Организация (ранее Совет по Таможенному Сотрудничеству). Они подготовили целый ряд международных соглашений, рекомендаций, справочников и инструкций. Но, в первую очередь, в результате их деятельности появились международные конвенции и другие правовые документы, в которых собран и синтезирован мировой опыт, определяющий лицо таможенно-тарифного регулирования и направления его развития. Это лишь часть того, что имеет прямое отношение к упрощению таможенных процедур, повышению эффективности деятельности таможенных служб и, в конечном итоге, созданию основы резкого повышения эффективности внешнеторговой деятельности, в том числе и экспорта российской нефти. Использование международных правовых документов особенно актуально в области упрощения таможенных формальностей и процедур в России путем их согласования с общепринятой мировой практикой.

Однако на нынешнем этапе, когда ведутся переговоры о присоединении к ВТО, Россия еще не связана международными многосторонними обязательствами, регулирующими экспорт нефти. В этих условиях анализ зарубежного опыта и его применение в практике российской таможенной службы имеет первостепенное значение. Однако проблема использования иностранного правового и административного опыта получила новое измерение с момента начала переговоров России о присоединении к ВТО. Каждый член ВТО должен обеспечить соответствие своих законов, нормативных актов и административных распоряжений обязательствам по соглашениям, принятым при вхождении в ВТО. Все правовые документы ВТО являются обязательными для всех его членов; член ВТО, присоединившийся к Соглашению после его вступления в силу, должен осуществить такие уступки и взять на себя такие обязательства, которые были бы осуществлены им как, если бы он принял Соглашение на дату его вступления в силу. Положение об обязательном соблюдении всех правовых документов ВТО с момента присоединения к ВТО распространяется на местные и региональные власти. При выполнении своих обязанностей и обязательств по Соглашению член ВТО должен обеспечить их соблюдение региональными и местными властями, и правительствами, и неправительственными органами на своей территории [27].

На основе проведенного анализа и прогнозирования возможных перемен в регулировании экспорта нефти можно сделать следующие выводы. Если рассматривать таможенно-тарифное регулирование экспорта нефти, как установление ставок пошлин, то, учитывая особенности экспорта российской нефти, влияние процесса вступления России в ВТО внесет незначительные изменения в динамику ставок. Учитывая условия ВТО по либерализации экспорта товаров (отмене экспортных пошлин), не следует ожидать ничего подобного в случае с экспортом нефти. В данной ситуации, если какие-то изменения ставок пошлин и будут иметь место, то это будут изменения, касающиеся отмены транзитных пошлин, – а это можно отнести к плюсам от вступления в ВТО. В случае с Россией, если рассматривать изменения ставок экспортных пошлин на нефть как фактор, влияющий на динамику ВВП при условии вступления в ВТО, то изменения вследствие вступления будут незначительными. Более того, после вступления в ВТО в России может наблюдаться тенденция к положительному росту ВВП.

Позитивными также будут изменения, имеющие отношение к упрощению таможенных формальностей, связанных с экспортно-импортной документацией и публикациями новых законов, правил,

судебных решений и административных распоряжений. Для примера, на данный момент в нашей стране используются специфические пошлины на экспорт нефти, широко применяющиеся в отношении сырьевых товаров и представляющие собой более жесткий барьер. И по сей день в России неоспоримым преимуществом этого вида пошлин остается отсутствие необходимости точного определения таможенной стоимости нефти. После вступления в ВТО значительным плюсом будет являться решение проблем, касающихся определения таможенной стоимости. Здесь целесообразно выделить развитие процесса обмена информацией для определения таможенной стоимости.

Но все же основным плюсом от вступления в ВТО для России будет то, что в таможенно-тарифном законодательстве, регулирующем как торговлю нефтью, так и торговлю другими товарами, исчезнет запутанная система правовых норм. Вступление в ВТО повлечет за собой развитие таможенно-тарифного регулирования экспорта нефти, направленного на формирование общих правовых и организационных норм и правил, вследствие чего будет достигнута целая система многосторонних межгосударственных соглашений и договоренностей.

## Заключение

Таможенно-тарифная политика Российской Федерации является важнейшим инструментом регулирования внешней торговли и пополнения доходной части федерального бюджета. Поиск оптимального соотношения функций таможенного тарифа как инструмента регулирования и источника формирования средств для бюджета федерации является сегодня наиболее актуальным вопросом в деятельности таможенных органов Российской Федерации.

Правовую основу таможенно-тарифного регулирования составляют: Таможенный кодекс РФ, Закон РФ «О таможенном тарифе», Налоговый кодекс РФ, а также целая система нормативно-правовых актов подзаконного характера, издаваемых Правительством РФ и ФТС России. К компетенции Правительства РФ в сфере таможенно-тарифного регулирования отнесены вопросы установления ставок таможенных пошлин и определения порядка предоставления тарифных льгот, а ФТС России посредством издания нормативно-правовых актов обеспечивает практическое применение таможенно-тарифных мер как одного из направлений реализации таможенной политики страны.

Основой для начисления таможенных платежей является таможенная стоимость товаров. Это цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товар на момент пересечения им таможенной границы, в то же время это стоимостная характеристика объекта налогообложения. Таможенная стоимость используется для обложения товаров таможенными пошлинами и ведения внешнеэкономической и таможенной статистик.

Таможенные платежи различаются как по своей юридической природе, так и по своему экономическому содержанию. В частности, среди них есть налоги: таможенная пошлина, НДС и акциз и платежи неналогового характера: всевозможные платы и сборы. Фискальная функция, проявление которой выражается в пополнении доходной части государственного бюджета за счет взимания таможенных платежей с перемещаемых через таможенную границу товаров и транспортных средств, является одной из основных функций таможенных органов.

Основной особенностью таможенно-тарифного регулирования экспорта нефти является его отличие от мировых стандартов. К особенностям регулирования экспорта нефти из России в страны дальнего зарубежья следует отнести следующее. Таможенно-тарифное регулирование обеспечивает огромные поступления в госбюджет за счет взимания таможенных платежей. Наибольшая часть поступлений в

бюджет России от экспорта нефти производится благодаря взиманию экспортных пошлин, используемых Правительством РФ в качестве основного регулятора. Экспортные пошлины на нефть служат также для ограничения ее вывоза за пределы страны.

Ставка таможенной пошлины на нефть – специфическая, она исчисляется в установленном размере за тонну и представляет собой барьер на пути вывоза нефти, но ее основным неоспоримым преимуществом является отсутствие необходимости точного определения таможенной стоимости. Размер ставки пошлины на вывоз нефти устанавливает Правительство РФ, и именно она подвергается наибольшей динамике.

Поскольку ставка пошлины на экспорт нефти подвергается наибольшей динамике, в работе рассматриваются основные факторы изменения ставки.

Ставка пошлины на экспорт нефти в основном зависит от:

- мировых цен на российскую нефть;
- необходимости нефти для национальной экономики;
- спроса на российскую нефть.

За последние полтора года произошел большой рост ставки экспортной пошлины на нефть. В первую очередь, это было обусловлено высоким ростом цен на нефть, спрос также имел положительную тенденцию. Оптимальные условия для экспорта нефти, сформировавшиеся к 2004 г., и благоприятная внешнеторговая конъюнктура обеспечили стабильный рост экспорта нефти. В результате этих факторов в государственный бюджет были перечислены немалые поступления. Вытекающими отсюда последствиями являются: увеличение платежеспособности России и рост ее импорта. Благодаря установлению больших ставок пошлин на вывоз нефти обеспечивается выполнение фискальной функции пошлины.

Нетарифное регулирование, как и таможенно-тарифное является неотъемлемой частью государственного регулирования ВЭД РФ.

Основной особенностью нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности России является его отличие от общепринятых мировых норм, направленных на замещение нетарифных мер регулирования их таможенно-тарифным эквивалентом. Несмотря на это, в настоящее время нетарифное регулирование действует на территории Российской Федерации и в ближайшее время не будет отменено.

К особенностям нетарифного регулирования ВЭД России можно отнести и ограничения на импорт мяса. Можно сделать вывод: введение такой меры, как квотирование импорта мяса крупного рогатого скота, свинины и мяса домашней птицы в 2003 г. было необходимо,

так как из-за неограниченного ввоза в Россию мяса по ценам значительно меньшим, чем цены на отечественную продукцию, российские производители мяса оказались в критическом положении. Немалую роль в этом сыграло дотирование странами-экспортерами своих производителей мяса.

После введения квот ситуация на мясном рынке изменилась, и хотя доля импортного мяса все еще очень велика, все равно можно сказать, что квотирование импорта мяса положительно отразилось на отечественном производителе, а особенно на российском птицеводстве.

Введение квот упорядочило и мясной рынок, сократив количество импортеров. Проблемы контрабанды и теневого импорта также стали менее остры.

Однако нельзя не заметить, что введение квот отрицательно отразилось на потребителях, так как спровоцировало рост цен на мясо, а, следовательно, и мясопродукты. Цены на мясо птицы изменились незначительно.

К недостаткам квотирования можно отнести принципы «исторического» и «странового» распределения квот, поскольку эти методы явно не способствуют развитию здоровой ценовой конкуренции. По этим принципам распределяется 90% квот, остальные 10% продаются на аукционе.

Что касается вступления России в ВТО, то это, несомненно, является необходимой мерой для нашей страны, однако вступление должно произойти не бездумно и наспех, а на приемлемых для России условиях. В ходе переговоров российской рабочей группе уже удалось добиться определенных улучшений условий вступления, в том числе повышения уровня связанных тарифов и сохранения Россией квотирования импорта мяса до 2009 г. Можно предположить, что сроки окончательной замены квотирования импорта его тарифным эквивалентом могут быть перенесены на более поздний срок, так как данная мера является одной из основных составляющих программы развития сельского хозяйства.

## Библиографический список

1. Таможенный кодекс Российской Федерации с изменениями и дополнениями на 1 января 2006 г. М.: Кодекс, 2006.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. М.: Кодекс, 2005.
3. Федеральный закон от 08 декабря 2003 г. № 164 «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». [http://www.tamognia.ru/laws/law\\_51.html](http://www.tamognia.ru/laws/law_51.html)
4. Законы РФ «О таможенном тарифе» (от 2000–2005 гг.)
5. Законы РФ «О налоге на добавленную стоимость» (от 2000–2005 гг.)
6. Постановление Правительства РФ № 48 от 23.01.03 «О мерах по защите российского птицеводства»
7. Постановление Правительства РФ № 49 от 23.01.03 «О внесении изменений в Таможенный тариф РФ»
8. Постановление Правительства РФ № 50 от 23.01.03 «О внесении изменений в таможенный тариф РФ»
9. Постановление Правительства РФ 211 от 12.04.05 «О заключении Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Соединенных Штатов Америки о торговле некоторыми видами мяса птицы, говядины и свинины»
10. Постановление Правительства РФ № 880 от 30 декабря 2004г. «Об особенностях применения специальной защитной меры в отношении мяса домашней птицы в 2005 году» // Российская газета от 31 декабря 2004г.
11. *Балацкий Е. В.* Эффективность внешнеторговых операций: тарифы и валютное равновесие // *Мировая экономика и международные отношения.* 2003. № 6. С. 45–53.
12. *Белорусов А. В., Мельников В. С.* Разрешение споров по ВТО: процессуальные аспекты // *Внешнеэкономический бюллетень.* 2004. №10. С. 32–39.
13. *Буглай В. Б., Ливенцев Н. Н.* Международные экономические отношения: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2003.
14. *Горбань М. М., Гуриев С. А., Юдаева К. М.* Россия в ВТО: мифы и реальность // *Вопросы экономики.* 2004. №2. С. 61–75.
15. *Данилин А. М.* Внешняя торговля России в 2004 году // *Внешнеэкономический бюллетень.* 2005. № 1. С. 65–72.
16. *Долгова И. В., Федчук В. И.* Эффективность мер российского законодательства // *Таможня.* 2004. № 21 (117). С. 22–23.
17. *Дудкова В.* «Мясные» квоты: тест на эффективность // *Таможня.* 2003. №12. С. 24–27.
18. *Зубарев С. Р.* Экономические интересы России // *Таможня.* 2004. №20 (116). С. 11–12.

19. ИНКОТЕРМС 2000. Международные правила толкования торговых терминов. СПб.: Нева, 2003. 95 с.

20. Игра в мясо // Время новостей. 2003. № 21 от 23. 05. 03. С. 9.

21. Крылов О., Ходов Л. Современное состояние правовой базы по защите экономических интересов России в международной торговле // Внешнеэкономический бюллетень. 2005. № 2. С. 54–59.

22. Кушниренко А. Таможенно-тарифная политика на современном этапе // Экономика России 21 век. 2005. № 1. С. 10–15.

23. Максимова М. Перспективы участия России в международных интеграционных процессах // Таможенный вестник. 2004. № 11. С. 53–59.

24. Тимошенко И. В. Таможенное регулирование ВЭД. М.: 2003.

25. Шумилов В. М. Право ВТО и процесс по законодательству России // Внешнеэкономический бюллетень. 2004. № 12. С. 65–72.

26. Шумилов В. М. Всемирная торговая организация. Право и система. М.: Проспект, 2006. 293 с.

27. Шуйский В. Стоит ли форсировать процесс присоединения России к ВТО? // Внешнеэкономический бюллетень. 2004. № 6. С. 46–52.

28. Удовенко С. П. Таможенный тариф в регулировании внешней торговли / СПб филиал РТА. СПб., 2000. 293с.

29. Холопов А. В. Внешнеторговая политика: тарифные методы регулирования международной торговли // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 11. С. 68–75.

30. <http://www.akm.ru>

31. [http://www.tamognia.ru/laws/law\\_51.html](http://www.tamognia.ru/laws/law_51.html)

32. <http://www.businessvoc.ru> – бизнес словарь.

33. <http://www.budgetrf.ru>

34. <http://www.customs.ru>

35. <http://www.dni.ru> – российская электронная газета

36. <http://www.minfin.ru>

37. <http://www.vch.ru>

38. <http://www.finmarket.ru>

39. <http://www.oilru.com>

40. [www.tks.ru](http://www.tks.ru)

41. <http://www.strana.ru>

42. <http://www.wto.org/www.rgwto.com>

43. <http://www.economy.gov.ru> – сайт Министерства экономического развития и торговли.

44. <http://www.myasocom.ru> – сайт журнала МЯСО.com

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение .....	3
1. Регулирования внешнеэкономической деятельности.	
Современное состояние. ....	5
1.1. Общие принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности .....	5
1.2. Проблемы совершенствования правовой базы во внешнеэкономической области .....	11
2. Методологические основы таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности .....	17
2.1. Таможенный тариф как основа таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. ....	17
2.2. Таможенные платежи, порядок их исчисления и уплаты	21
2.3. Применение методов таможенно-тарифного регулирования при экспорте российских товаров .....	31
3. Таможенная стоимость товара .....	45
3.1. Основные понятия и определения .....	45
3.2. Международные правила интерпретации коммерческих терминов .....	50
3.3. Методы определения таможенной стоимости .....	59
4. Общие принципы нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в России .....	84
4.1. Меры нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности: понятие, назначение, виды .....	84
4.2. Нетарифное регулирование импорта – современная практика .....	91
4.3. Анализ последствий вступления России в ВТО для практики нетарифного регулирования .....	102
Заключение .....	119
Библиографический список .....	122

Учебное издание

А. А. Оводенко, В. А. Фетисов

# ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебное пособие

Редактор *В. П. Зуева*  
Компьютерная верстка *С. Б. Мацапуры*

---

Подписано к печати 30. 08.2006. Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 8,0. Уч.-изд. л. 8,14 Тираж 100 экз. Заказ №

---

Редакционно-издательский отдел  
Отдел электронных публикаций и библиографии  
Отдел оперативной полиграфии ГУАП  
190000, Санкт-Петербург, ул. Б. Морская, 67



