

Министерство образования и науки Российской Федерации

Курганский государственный университет

**ТАМОЖЕННОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ
ВНЕШНЕТОРГОВЫХ
ОПЕРАЦИЙ**

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Курган 2004

УДК 339.543.0 (075)
ББК 65.428
Т 17

Таможенные методы регулирования внешнеторговых операций: Учебное пособие/ Под ред. В.Ф. Салийчука.- Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2004.- 100 с.

Учебное пособие содержит материалы по циклу важнейших учебных дисциплин специальности "Таможенное дело". Материалы учебного пособия могут быть использованы для подготовки к учебным занятиям, текущим и государственным экзаменам, для написания курсовых и дипломных работ, в практической деятельности сотрудников таможенных органов.

Учебное пособие представляет интерес для участников ВЭД, для руководителей предприятий и организаций, для сотрудников таможенных органов, для студентов специальности "Таможенное дело", а также для студентов экономических специальностей, изучающих проблемы внешней торговли и таможенного регулирования экспортно-импортных операций в Российской Федерации.

Рис.-4, табл.-12, библиограф.-198 назв.

Печатается по решению методического совета Курганского государственного университета.

Рецензенты: кафедра коммерции, логистики и маркетинга Уральского государственного экономического университета (зав. кафедрой доктор экономических наук, профессор А.В. Зырянов); начальник Половинского таможенного поста Курганской таможни, подполковник таможенной службы Л.Л. Абакумов.

ISBN 5-86328-539-7

© Курганский
государственный
университет, 2004

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
РАЗДЕЛ I	
ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ТАМОЖЕННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	7
ГЛАВА 1. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ КАК ОБЪЕКТ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ(З.А. ПЕТРОВА)	6
ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ТАМОЖЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ (И.А. ШЕЛКОВА)	17
ГЛАВА 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ (Е.М. ВОЛКОВА)	22
ГЛАВА 4. ТАМОЖЕННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЭВОЛЮЦИЯ, СОВРЕМЕННЫЕ ЗАДАЧИ И ПРИОРИТЕТЫ (Т.Л. КУЗОВЕНКО)	26
ГЛАВА 5. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ КАК ИСХОДНЫЙ ДОКУМЕНТ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ (А.Ф. ПЫРКОВ)	29
РАЗДЕЛ II МЕТОДЫ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ	50
ГЛАВА 6. ТАМОЖЕННО -ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ (В.Ф. САЛИЙЧУК)	50
ГЛАВА 7. ОСОБЫЕ ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СЕЛЕКТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ (В.Ф. САЛИЙЧУК, И.С. ЗЯБЛОВА)	61
ГЛАВА 8. НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (А.Н. ФРОЛОВ)	68
ГЛАВА 9. УПРОЩЕНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ФОРМАЛЬНОСТЕЙ ПРИ РЕГУЛИРОВАНИИ НАЗЕМНЫХ ПЕРЕВОЗОК (О.В. БОРОДИН)	78
ГЛАВА 10. ПРАВООХРАНИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ (О.Г. ЗАХАРОВ)	85
ПРИЛОЖЕНИЯ (В.Ф. САЛИЙЧУК)	96
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	99

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы значительно усилился интерес к таможенной проблематике, к таможенным методам регулирования внешнеторговых операций. Причем этот интерес демонстрируется не только сотрудниками таможенных органов или участниками внешнеэкономической деятельности, но и широкими слоями населения.

Актуальность таможенной тематики в современных условиях можно, на наш взгляд, объяснить наличием следующих обстоятельств. Во-первых, сохранением значительной доли таможенных платежей в структуре доходов федерального бюджета Российской Федерации.

Во-вторых, внутренним реформированием служебных отношений в системе таможенных органов страны. Так, в 2002 г. преобладающая часть сотрудников таможенных органов была переведена на государственную службу. В-третьих, как известно, Федеральное собрание Российской Федерации приняло новую редакцию Таможенного кодекса Российской Федерации, формирующего правовые основы для дальнейшего реформирования таможенных органов страны.

Следует также помнить, что Россия продолжает трудный процесс вступления в структуру Всемирной торговой организации. В связи с этим вносятся изменения в методы таможенного контроля, их правовую базу, в практику использования инструментов тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли страны. Одновременно продолжается дискуссия по поводу ожидаемых долго- и среднесрочных последствий данного вступления для экономики нашей страны.

Сохраняет актуальность проблема таможенной защиты внутреннего рынка России от избыточного импорта ряда зарубежных товаров, от ввоза субсидируемой продукции из стран дальнего зарубежья, от демпингового импорта. Серьезная роль отводится таможенным органам страны в процессе реализации политики импортозамещения, в механизме тарифного стимулирования экспорта отечественных товаров продукции высокой степени готовности, наращивании выпуска в России многих видов конкурентоспособной продукции собственного производства.

Кроме того в Российской Федерации ставится задача стратегического характера - повысить темпы экономического роста и удвоить физический объем национального ВВП в ближайшем десятилетии. Однако это означает, что стране предстоит резко увеличить объемы реализации растущего ВВП (и его прироста) как внутри страны, так и на различных секторах мирового рынка. Назревает необходимость экспортной экспансии российских производителей, причем в первую очередь - на рынках продукции высокой степени обработки.

Актуальным остается и вопрос об оптимизации экспортостойкости национального экономического роста, особенно с учетом достаточно ограниченной емкости внутреннего рынка страны, недостаточной конкурентоспособности ряда отечественных товаров, низ-

кой платежеспособности значительной части населения, заметных масштабов недобросовестной конкуренции со стороны зарубежных экспортеров.

Предстоит одновременно и защищать внутренний рынок от избыточного импорта, и создавать на нем условия для успешной реализации растущего прироста валового внутреннего продукта страны. Участникам внешнеторговых процессов необходимо уметь пользоваться преимуществами международного разделения труда в долгосрочном периоде.

Вместе с тем приходится защищать внутренний рынок страны от недобросовестной конкуренции зарубежных контрагентов, и в первую очередь от тех из них, которые осуществляют субсидируемый и демпинговый экспорт на таможенную территорию Российской Федерации.

Необходим определенный баланс оптимальной открытости и защищенности экономики страны, ее внутреннего рынка, обеспечивающий сохранение экономической безопасности государства в сфере внешнеторговой деятельности и способствующий оптимальному насыщению внутреннего рынка некоторыми товарами зарубежного производства, в том числе и с помощью временного ужесточения доступа некоторых импортных товаров на отдельные сектора российского рынка. Для этого используются инструменты как тарифного, так и нетарифного регулирования.

Исключительную важность освещение указанных проблем имеет для студентов-таможенников, обучающихся в высших учебных заведениях Российской Федерации, особенно если учесть недостаточную обеспеченность необходимой литературой многих учебных дисциплин данной специальности. Прежде всего это касается литературных источников, имеющих гриф "Учебник".

Изложению некоторых вопросов таможенного дела в России посвящено настоящее учебное пособие. Его авторами являются преподаватели кафедры "Таможенное дело и коммерция" Курганского государственного университета, офицеры Курганской таможни, сотрудники Представительства Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации по Курганской области.

Учебное пособие содержит материалы по ряду важнейших учебных курсов федерального компонента государственного образовательного стандарта, изучаемых в рамках специальности «Таможенное дело». Авторский коллектив рекомендует использовать материалы пособия для подготовки к учебным занятиям, текущим и государственным экзаменам, для написания курсовых и дипломных работ, в практической деятельности сотрудников таможенных органов. Пособие также целесообразно применять в работе отделений подготовки кадров российских таможен.

Наибольшую пользу настоящее пособие может оказать при изучении следующих вузовских дисциплин: «Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность», «Таможенно-тарифное регулирование ВЭД и таможенная стоимость»; «Организация и техника внешнеторговых операций»; «Организация таможенного контроля товаров и транспортных средств»; «Экономический потенциал таможенной территории

России»; «Экономическая безопасность»; «Мировая экономика»; «Международные экономические отношения»; «Таможенное дело»; «Таможенное право»; «Экономика таможенного дела»; «Налоги и таможенные платежи».

Учебное пособие представляет интерес для участников ВЭД, для руководителей предприятий и организаций, для сотрудников таможенных органов, для студентов специальности «Таможенное дело», для студентов и аспирантов экономических специальностей, изучающих проблемы внешней торговли и таможенного регулирования экспортно-импортных операций.

Авторы учебного пособия: канд. экон. наук, доцент Салийчук В.Ф. (введение, главы 6-7, приложения 1-2); канд. экон. наук, доцент Петрова З.А. (глава 1); канд. экон. наук, доцент Шелкова И.А. (глава 2); старший преподаватель Волкова Е.М. (глава 3); полковник таможенной службы Кузовенко Т.Л. (глава 4); доцент Пырков А.Ф. (глава 5, автор-составитель); старший преподаватель Зяблова И.С. (глава 7, совместно с В.Ф. Салийчуком); майор таможенной службы Фролов А.Н. (глава 8); старший преподаватель Сидорова О.В. (глава 9, совместно с Н.В. Бородиным); Бородин Н.В. (глава 9, совместно с О.В. Сидоровой); майор таможенной службы Захаров О.Г. (глава 10).

Авторский коллектив выражает искреннюю признательность сотрудникам кафедры «Таможенное дело и коммерция» Курганского государственного университета Журавлевой Т.В., Мутовкиной А.А. и Климовой Л.В. за огромную помощь в подготовке рукописи данного пособия к печати.

В.Ф. Салийчук

ГЛАВА 1. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ КАК ОБЪЕКТ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Международная торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость. Необходимо различать международную торговлю и внешнюю торговлю.

Международная торговля - это сфера товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира, т.е. оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами.

Мировой товарооборот рассчитывается как совокупный экспорт всех стран мира, поскольку он одновременно является и импортом этих стран (не считая стоимости транспорта и страхования грузов), поэтому сложение цифр мирового экспорта и импорта привело бы к двойному счету.

Термин "внешняя торговля" применяется только к отдельно взятой стране. Внешнеторговый оборот государства - это сумма стоимостей экспорта и импорта страны за определенный период.

Международная торговля связывает национальные экономики в единую систему мирового рынка, который характеризуется следующими особенностями:

- на мировой рынок поступают только конкурентоспособные товары;
- действуют мировые цены, в основе которых лежит интернациональная стоимость (образуется при производстве товара в среднемировых общественно-нормальных условиях);
- он в большей степени, чем национальный рынок, подвержен монополизации в силу господства ТНК;
- расчеты в основном осуществляются в свободной-конвертируемой валюте.

В процессе международной торговли возникает два разнонаправленных потока - экспорт и импорт.

В международной практике статистического учета экспорта и импорта датой регистрации является момент перехода товаров через таможенную границу страны. Стоимость экспорта и импорта подсчитывается в большинстве стран по контрактным ценам, приведенным к единому базису, а именно: экспортным - по ценам FOB, импортным - по ценам CIF.

Цена FOB включает, помимо стоимости самого товара, все расходы, связанные с его доставкой до борта корабля, включая погрузку на борт. При сухопутных перевозках цена FOB означает цену товара на условиях "франко-сухопутная граница страны-экспортера", которая помимо стоимости самого товара содержит также расходы по его доставке до границы экспортирующей страны.

Цена CIF включает стоимость товара на условиях FOB - порт отправления плюс расходы на страхование товара в пути и его транспортировку (морской фрахт) до порта назначения. При сухопутных перевозках понятие "цена CIF" соответствует цене "франко -

граница страны -импортера". В статистическом учете мировой торговли названия базисов "FOB" и "CIF" стали универсальными и применяются для всех видов перевозок.

Таким образом, стоимость мирового импорта всегда выше стоимости экспорта на сумму стоимости фрахта и страхования, так как мировой экспорт оценивается на базе цен "FOB", а мировой импорт - на базе цен "CIF".

Учет стран, между которыми осуществляется внешнеторговый оборот (стран-контрагентов), в современной статистике осуществляется по методу "производство-потребление". В соответствии с ним импорт отражается по стране производства (происхождения товара), а экспорт - по стране потребления товара.

Показатели оценки экспортно-импортных поставок используются для определения количественных и качественных характеристик внешней и международной торговли. Важнейшими из них являются:

- стоимостной и физический объем (товарооборот). Стоимостной объем внешней торговли исчисляется за определенный период времени в текущих ценах соответствующих лет с использованием текущих валютных курсов. Следует различать номинальный и реальный стоимостные объемы международной торговли. Номинальный стоимостной объем международной торговли как правило выражается в долларах США в текущих ценах и, следовательно, существенно зависит от динамики обменного курса доллара к другим валютам. Реальный объем международной торговли представляет собой номинальный объем, конвертированный в постоянные цены с помощью дефлятора. Физический объем внешней торговли исчисляется в постоянных ценах и позволяет производить необходимые сопоставления и определять ее реальную динамику. Рассмотренные показатели рассчитываются всеми странами в национальной валюте и переводятся в доллары США с целью международного сопоставления;

- товарная структура, представляющая собой соотношение товарных групп в мировом экспорте. В настоящее время в мире насчитывается свыше 20 млн видов выпускаемых изделий производственного и потребительского назначения (без учета промежуточных изделий). Кроме того, по оценкам ГАТТ/ВТО, насчитывается более 600 видов услуг;

- географическая структура, которая представляет собой распределение товарных потоков между отдельными странами и группами стран, формируемыми либо по территориальному, либо по организационному признаку. Территориально- географическая структура отражает данные о международной торговле стран, принадлежащих к одной части света, либо к одной группе. Организационно-географическая структура характеризуется данными о международной торговле между странами, принадлежащими к отдельным интеграционным, торгово-политическим группировкам или выделенным в определенную группу по тем или иным критериям (например, страны-экспортеры нефти).

Субъектами международной торговли выступают:

- страны мира;
- ТНК и МНК;

- региональные интеграционные группировки.

Объектами международной торговли являются товары и услуги. В этой связи выделяют две ее формы: международную торговлю товарами и международную торговлю услугами.

Показателями, отражающими участие страны в международной торговле, являются импортная и экспортная квота.

Экспортная квота исчисляется как отношение экспорта товаров и услуг к ВВП страны и показывает, какая доля всей произведенной в стране продукции реализуется на мировом рынке.

Импортная квота исчисляется как отношение импорта к объему внутреннего потребления страны, включающего в себя совокупность национального производства и запасов импорта за минусом экспорта. Она показывает, какова доля импортируемых товаров и услуг во внутреннем потреблении.

Важным индикатором, отражающим состояние внешнеторговой деятельности, является показатель условий торговли.

Для характеристики данного показателя отдельной страны, группы стран или региона в мировой торговле используется индекс условий торговли, выражающий отношение индекса средних цен экспорта к индексу средних цен импорта. Таким образом условия торговли формируются под воздействием изменений конъюнктуры мировых товарных рынков, и в первую очередь - рынков энергоносителей. Так, позитивные изменения конъюнктуры рынков энергоносителей в период 1999-2003 гг. значительно улучшили условия торговли для экспортеров энергетических товаров.

Динамика международной торговли характеризуется высокими темпами развития. На протяжении всего послевоенного периода объемы мировой торговли быстро увеличивались. Их среднегодовые темпы роста в 1,5 раза превышали темпы роста мирового объема производства, что обусловлено увеличением хозяйственной взаимозависимости большинства стран и выравниванием динамики ВНП по регионам.

Еще более быстрыми темпами росла внешняя торговля. Так, в США ВВП в середине 90-х годов вырос на 31,4%, а импорт - на 50,5%, экспорт - на 48,4%. Это привело к росту экспортной и импортной квот. Например, в Германии, Франции, Италии экспортная квота составила 23%, в Великобритании - 28%, Нидерландах - 53%, в Бельгии - 72,6%. В условиях усиления интернационализации хозяйственной жизни прослеживается тенденция и к росту импортной квоты. Импортная квота Германии составляет 22%, Франции - 21,2%, Великобритании - 29%, США - 12,4%¹.

На стабильный и устойчивый рост международной торговли оказали влияние следующие факторы, которые определяют современные тенденции развития международной торговли:

- развитие международного разделения труда и интернационализация производства;
- НТР, на основе которой происходит обновление основного капитала и создание новых отраслей экономики;
- регулирование (либерализация) международной торговли посредством мероприятий ГАТТ/ВТО и других международных организаций;
- активная деятельность ТНК на мировом рынке;
- либерализация международной торговли на основе перехода многих стран к режиму, включающему отмену количественных ограничений импорта и существенное снижение таможенных пошлин, образование свободных экономических зон;
- развитие процессов торгово-экономической интеграции: устранение региональных барьеров, формирование общих рынков, зон свободной торговли;
- быстрое развитие экспорта новых индустриальных стран;
- переход стран Центральной и Восточной Европы к рыночным методам развития и повышения степени открытости их экономик.

С точки зрения странового распределения мировой торговли характерно преобладание промышленно развитых государств (табл. 1).

Таблица 1

Объем экспорта промышленно развитых стран и России в мировой торговле²

Страны - экспортеры	Стоимость экспорта (ФОБ), млрд долл.									
	1998 г.		1999 г.		2000 г.		2001 г.		2002 г.	
	Сум-ма	Доля, %	Сум-ма	Доля, %	Сум-ма	Доля, %	Сум-ма	Доля, %	Сум-ма	Доля, %
Мировой экспорт	4477	100	5363	100	5556	100	5751	100	6211	100
В том числе:										
Промышленно развитые страны	2900	64,8	3336	69,0	3519	70,2	3681	71,0	4348	70,0
США	513	11,4	571,9	11,8	-	-	688,9	12,6	-	-
Япония	397	8,9	432,1	8,9	-	-	421,1	7,7	-	-
Германия	419	9,4	453	9,4	-	-	511,7	9,4	-	-
Франция	236	5,3	249,7	5,1	-	-	287,8	5,3	-	-
Великобритания	204	4,6	213,8	4,4	-	-	280,1	5,1	-	-
Россия	66,8	1,5	77,8	1,5	87,6	1,6	86,1	1,5	71,3	1,6

¹Глобализация мировой экономики и место России /Под ред. М.Н. Осьмовой. - М., 2003.- С.154.

²БИКИ. -2000.- №18.- С.2 ; БИКИ.-2001.- №21.- С. 3 ; Экономика и жизнь -2003.- №8.- С. 17.

Таким образом, ведущая роль принадлежит триаде США - Западная Европа - Япония, на долю которых в мировом экспорте приходится 70%.

К концу 90-х годов соотношение групп стран в мировом экспорте выглядело следующим образом: 70% - индустриальные страны; 24% - развивающиеся; 3,7% - страны с переходной экономикой, где доля СНГ составила 2,3%. С начала 90-х годов в центр международной торговли товарами превратилась Западная Европа, экспорт которой превышает американский в 4 раза. При этом отличительной чертой внешней торговли стран Западной Европы является значительное развитие внутрирегиональной торговли в рамках ЕС: 63,8% экспортных поставок и 63,6% - импортных¹.

Товарная структура мировой торговли развивается под воздействием НТР и углубления международного разделения труда. На долю обрабатывающей промышленности приходится 75% товарооборота.

Наиболее быстрыми темпами растет экспорт электротехнического и электронного оборудования, на долю которого приходится более 25% всего экспорта машинотехнической продукции. Удельный вес продовольствия, сырья и топлива составляет примерно 1/4.

Современная торговая политика государства

Международная торговля связана с выработкой мер ее регулирования на уровне национальных государств и международных организаций.

Существуют две основных разновидности политики в области международной торговли:

- внешнеторговая политика;
- международная торговая политика.

Под внешнеторговой политикой понимается целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами.

Основными целями ее являются:

- изменение способа и степени включения данной страны в международное разделение труда;
- изменение объема экспорта и импорта;
- изменение структуры внешней торговли;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами (сырьем, энергией и т.п.);
- изменение соотношения экспортных и импортных цен.

Выделяют два основных направления внешнеторговой политики:

- политика свободной торговли;
- протекционизм.

Протекционизм - это политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции.

Политика свободной торговли, либерализация связана со снижением барьеров, препятствующих развитию внешнеэкономических связей.

Политика протекционизма, так же как и политика либерализации, в чистом виде не проводится. Различные степени протекционизма встречаются постоянно и зависят от уровня экономического развития той или

иной страны.

Различают следующие формы протекционизма:

- селективный протекционизм, который направлен против отдельных стран или товаров;
- отраслевой протекционизм - защищает определенные отрасли, например, сельское хозяйство;
- коллективный протекционизм - проводится объединениями стран в отношении государств, которые не входят в это объединение;
- скрытый протекционизм, осуществляемый методами внутренней экономической политики.

Протекционистская торговая политика реализуется в следующих основных формах:

- таможенно-тарифное регулирование (таможенные тарифы, таможенные пошлины, тарифные квоты);
- нетарифные барьеры;
- добровольные экспортные ограничения.

Классическим методом реализации внешнеторговой политики является таможенно-тарифное регулирование.

Таможенный тариф - это систематизированный перечень ставок таможенных пошлин, которыми облагаются товары при пересечении ими таможенной границы государства.

Величина пошлины может устанавливаться в расчете на единицу товара, при этом пошлина называется специфической. Внутренняя цена импортного товара (P_d) после обложения специфической пошлиной равна:

$$P_d = P_{im} + T_s,$$

где P_{im} - цена, по которой товар импортируется (таможенная стоимость товара); T_s - специфическая пошлина.

Пошлина зачастую устанавливается в виде процента от стоимости продукции, в этом случае она называется стоимостной пошлиной или пошлиной "адвалорем". При использовании адвалорной ставки внутренняя цена импортного товара принимает следующий вид:

$$P_d = P_{im} \times (1 + T_{av}),$$

где T_{av} - ставка адвалорной пошлины².

Часто устанавливаются одновременно и специфические пошлины, и адвалорные на один и тот же товар. В этом случае пошлина называется смешанной или комбинированной.

Особенности конкуренции на рынках различных товарных групп определяют степень защиты государством своего внутреннего рынка. Наименьшего протекционизма требуют рынки базовых ресурсов. Наиболее чувствительны к внешней конкуренции производители готовых изделий, поэтому они в 4,3-7,8 раза сильнее защищаются государством, чем внутренние рынки сырья и топлива. Причем внутри этой группы больше всего защищаются рынки транспортных средств. В этой связи таможенные пошлины являются одним из средств структурирования производства, а также защиты молодых экспортных отраслей. Например, средние уровни ставок таможенных тарифов в США, ЕС и Японии составляли в % соответственно:

¹БИКИ.-1998.-№102.- С.2.

²Формулы внутренней цены импорта приводятся без учета паратарифных платежей и торговых наценок.

Сырьевые товары - 1,8; 1,6; 1,4;

Полуфабрикаты - 6,1; 6,2; 6,3;

Готовые изделия - 7,0; 7,0; 6,4.¹

Величина ставок ввозных таможенных пошлин зависит от торгового режима, предоставляемого стране-экспортеру. В международной практике различают три вида торговых режимов.

1. Режим наибольшего благоприятствования (РНБ) - это режим торговли, при котором данная страна предоставляет другому государству такие же условия, как любой из третьих стран. При этом таможенная пошлина равна базовой. Это главный принцип стран - членов ГАТТ/ВТО, который должен соблюдаться автоматически.

2. Режим преференциальный (льготный) предоставляется любым странам, но в основном развивающимся. Он означает, что базовая ставка таможенной пошлины должна быть для них уменьшена до 50%. Данный режим введен ГАТТ в 60-е годы XX века. Однако здесь возникает следующая проблема: хотя товары развивающихся стран подпадают под льготный режим импорта, часть развивающихся стран-экспортеров достигает предела, после которого теряют льготный статус. Например, Тайвань, Сингапур, Гонконг и Южная Корея уже не пользуются льготным режимом в США.

Специальный режим возник в результате давления развивающихся стран в ЮНКТАД и известен как Общая система преференций (ОСП).

3. Беспшлинный режим - это режим свободной торговли, который может предоставляться любой стране, но, согласно решениям ООН, обязательно для наименее развитых государств (где ВВП на душу населения при его введении составлял не более 100 долл. в год и удельный вес промышленности не превышал 10%).

Помимо тарифных инструментов внешнеторговой политики государства широкое распространение получили нетарифные барьеры. Многие из них имеют целью общее ограничение импорта; другие направлены на дискриминацию определенных стран; третьи ограничивают или субсидируют экспорт.

Под нетарифными барьерами понимается система лицензирования, создания определенных стандартов качества продукции и его безопасности или просто бюрократические запреты в таможенных процедурах. Так, Япония и европейские страны часто требуют от импортеров получения лицензий. Ограничивая выпуск лицензий, можно эффективно ограничивать импорт.

Все нетарифные меры регулирования можно разделить на три группы:

1. Внешнеторговые меры, направленные на прямое ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства (более 1/2 всех мер);

2. Административные формальности;

3. Меры экономического стимулирования экспорта. Внешнеторговые меры, направленные на прямое ограничение импорта, включают:

- лицензирование - когда для ввоза/вывоза определенных товаров требуется получить установленный документ - лицензию (разовую или генеральную);
- квотирование - это установление количественных ограничений импорта или экспорта в стоимостном или натуральном виде. Импортная квота гарантирует отечественным производителям в данном году определенную долю отечественного рынка. Однако происходит ограничение совокупного предложения данного товара на рынке, что ведет к повышению потребительских цен. Таким образом, в отличие от ввозных пошлин, которые повышают государственные доходы в стране - импортере, при квотировании выигрыш скорее всего достается производителям или экспортерам страны - производителя в виде дополнительной прибыли на единицу продукции. Иногда квотирование импорта выполняет и другие функции. Япония, например, сохраняет квотирование на многие сельскохозяйственные продукты, в ней не производящиеся. При этом квотирование импорта является средством воздействия при ведении переговоров по сбыту японской экспортной продукции.

Специфический вид квотирования - эмбарго, который полностью запрещает торговлю. Аналогично квотам эмбарго может вводиться в отношении импорта или экспорта товара определенного вида, независимо от места назначения, в отношении отдельных или всех товаров, поставляемых в определенные страны. Чаще всего эмбарго вводится в политических целях;

- добровольные экспортные ограничения. Они являются относительно новой формой торговых барьеров. В этом случае иностранные фирмы "добровольно" сокращают свой экспорт в определенные страны. Добровольные экспортные ограничения частично помогают избежать введения более жестких торговых барьеров. Так, японские автомобилестроители под угрозой применения США более высоких тарифов или низких импортных квот согласились на введение добровольных экспортных ограничений на свой экспорт в США.

Административные формальности как мера нетарифного регулирования включают:

- технические стандарты. Страны обычно устанавливают контроль импорта с точки зрения его соответствия национальным стандартам, нормам безопасности и качества. Из этой группы выделяются стандарты промышленные (в США и Западной Европе действует более 20000 промышленных стандартов);

- стандарты фармацевтические. Большинство технических барьеров приходится на промышленные товары. В 1993 году в рамках ВТО появилось новое многостороннее соглашение по техническим барьерам в торговле, а также Соглашение о применении санитарных мер;

- требования к маркировке и упаковке; требования к сопроводительным документам; система изменений. Так, в ЕС действует директива, согласно которой изготовитель должен информировать покупателя о всех возможных рисках, связанных с потреблением

¹Средний уровень ставок тарифа в РФ с 2001г. составляет 11%. Уровень ставки на подавляющее большинство товаров находится в пределах от 5% до 20%. См. также: Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: Учеб. пособие.- М.: ВЛАДОС.- С. 233.

его изделия, в инструкциях, при маркировке, на этикетках.

Как правило, контроль как дополнительный скрытый барьер в торговле эквивалентен по своему действию дополнительной таможенной пошлине.

К административным формальностям относятся административные проволочки при въезде, увеличивающие неопределенность и расходы на содержание товарно-материальных ценностей. Например, во Франции ввели требование пропускать все ввозимые японские видеоманитофоны через один небольшой таможенный пропускной пункт, расположенный далеко от крупных городов и плохо укомплектованный кадрами.

Вызванные этим препятствия эффективно удерживали японские магнитофоны за пределами французского рынка, пока не была достигнута договоренность о добровольной экспортной квоте, согласно которой Япония ограничивала свое проникновение на французский рынок. Перуанские таможенники ввели правило месяцами проводить таможенную очистку товаров, а затем взимать плату за хранение их на таможне в сумме, составляющей значительную долю стоимости импорта.

Меры экономического стимулирования экспорта включают государственное субсидирование, льготное кредитование и страхование.

Субсидирование отечественных производителей экспортной продукции происходит в различных формах. Чаще всего это прямые выплаты правительства своим фирмам-экспортерам с целью компенсации убытков или повышения прибыльности при сбыте продукции за рубежом.

Экспортное кредитование применяют чаще всего при поставках значительных по стоимости товаров, оно охватывает 12-20% всего объема экспорта промышленно развитых стран¹.

Международное регулирование торговли

В регулировании процессов мировой торговли важную роль играют международные экономические организации, и прежде всего Всемирная торговая организация (ВТО), которая была образована на базе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). В рамках этих организаций осуществляется многостороннее урегулирование конфликтов, возникающих в процессе торговли, а также унификация, упрощение торговых процедур и документов в целях реализации интересов всех взаимодействующих сторон.

ЮНКТАД - орган Генеральной Ассамблеи ООН - был создан в 1964 г. В настоящее время его членами являются около 170 государств. Главными задачами этой организации являются: поощрение международной торговли, особенно между странами с различным уровнем экономического развития; содействие координации действий в рамках других учреждений ООН в области международной торговли; разработка общих

торгово-политических принципов в контексте развития мировой экономики².

Крупнейшей организацией, в рамках которой проходили переговоры и консультации по проблемам международной торговли, было Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ).

Договор о создании ГАТТ был подписан в Женеве 23-мя странами в октябре 1947 г. и вступил в силу с 1 января 1948 г. С 1 января 1995 г. начала действовать Всемирная торговая организация (ВТО), которая включила в свою работу ГАТТ. До 1995 г. это были две различные организации, которые существовали параллельно - шло вступление членов ГАТТ в ВТО. С 1 января 1996 г. функционирует только ВТО, а ГАТТ стала составной ее частью. В настоящее время ГАТТ/ВТО регулирует 90-95% всей мировой торговли. ГАТТ имела двойной статус: с одной стороны, - это международная организация, которая выполняла функции международной торговой организации, с другой - многостороннее соглашение об основных принципах, нормах и правилах международной торговли и государственного регулирования торговли стран - участниц. Всемирная торговая организация по своей юридической сущности отличается от ГАТТ, так как ВТО - не более чем система многосторонних соглашений между государствами, выработанных для обеспечения доступа этих государств на рынки друг друга.

Правовой механизм ГАТТ/ВТО основывается на ряде принципов и норм:

1. Режим наибольшего благоприятствования и недискриминации стран в торговле;
2. Признание таможенных тарифов основным, а в будущем - единственным инструментом экспортно-импортного регулирования и защиты национального рынка;
3. Прогрессивное снижение таможенных тарифов в ходе периодически проводимых раундов;
4. Предоставление преференций развивающимся странам;
5. Решение возникающих проблем, торговых споров на основе консультаций и переговоров.

В этой связи деятельность ГАТТ была почти полностью направлена на либерализацию мировой торговли посредством взаимного снижения уровня таможенно-тарифной защиты. Так, уровень импортных тарифов индустриальных стран снизился с 40-50% в конце 40-х годов до 4-5% к началу 90-х годов XX в.³.

Деятельность ГАТТ/ВТО осуществляется посредством многосторонних переговоров, получивших название "раунды".

За время существования ГАТТ было проведено восемь раундов. На последнем, восьмом раунде, получившем название "Уругвайский", были приняты следующие соглашения:

1. Соглашение об образовании ВТО;
2. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС);
3. Соглашение по торговым аспектам инвестици-

²См. подробнее: *Мировая экономика: Учебник/Под ред. проф. А.С. Булатова. -М.: Юристъ, 2000. - С.351.*

³*Вступление России в ВТО: более широкий взгляд. www.polit.ru. 2002.*

¹См. подробнее: *Мировая экономика: Учебник /Под ред. проф. А.С. Булатова. -М.: Юристъ, 2000. - С.351.*

онной деятельности (ТРИМ);

4. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС);

5. Меморандум об урегулировании споров¹.

Таким образом, ВТО охватывает более широкий круг вопросов, т.к. помимо ГАТТ она включает Соглашение по торговле услугами (ГАТС), Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) и инвестиционной деятельности (ТРИМ), которые существуют под эгидой ВТО.

Соглашение об учреждении ВТО предусматривало создание единой организационной структуры - многосторонней межправительственной организации, обуславливающей все соглашения и договоренности, входящие в итоговый пакет документов Уругвайского раунда.

Таким образом, функции ВТО - это реализация всех соглашений раунда.

Кроме того, в ходе Уругвайского раунда была достигнута договоренность о дальнейшей либерализации торговли сельскохозяйственными товарами, которая предусматривает:

1) снижение ввозных пошлин в среднем на 36% в течение 6 лет для промышленно-развитых и на 24% в течении 10 лет для развивающихся стран;

2) снижение государственной поддержки сельского хозяйства на 20% в течение 1995-2000гг.;

3) постепенное сокращение субсидий фермерам (особенно в странах ЕС) на 36% за 6 лет².

Дальнейшая либерализация международной торговли товарами получила отражение в новых соглашениях, которые обобщенно названы "ГАТТ-94". В соответствии с ними промышленно развитые страны обязались снизить в течении 5 лет импортные тарифы на промышленные товары (исключая топливо) на 35%, в т.ч. США и Япония - на 33%, ЕС - на 38%, Канада на 45%. Кроме того, предполагается устранение пошлин по 11 товарным группам (строительное, сельскохозяйственное и медицинское оборудование, медикаменты, черные металлы, бумага, пиво и др.).

С целью реализации всех соглашений и договоренностей, входящих в итоговый пакет документов Уругвайского раунда, соглашение об учреждении ВТО предусматривало создание единой организационной структуры - многосторонней межправительственной организации, обслуживающей эти соглашения.

Главный орган ВТО - Конференция на уровне министров, собирающаяся раз в два года. Эта конференция обладает всеми правами ВТО, может осуществлять все её функции и принимать решения. В перерывах между конференциями её функции выполняет Генеральный Совет. В числе функций Совета - организация работы органа по разрешению споров и органа по проведению обзоров торговой политики.

Кроме того, в составе ВТО созданы: Совет по торговле товарами, Совет по торговле услугами, Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.

Совет по торговле товарами наблюдает за реали-

зацией многосторонних соглашений по торговле товарами. Это собственно ГАТТ-1994, сохранившее свою автономию в рамках ВТО; Совет по торговле услугами - орган, следящий за выполнением ГАТС, и Совет по интеллектуальной собственности, наблюдающий за действием этого соглашения. Организованы также Комитет по ограничениям, связанный с состоянием платежного баланса, и Комитет по бюджетным, финансовым и административным вопросам. Возглавляет ВТО Секретариат ВТО во главе с Генеральным директором. Бюджет ВТО утверждается Министерской конференцией (Генеральным Советом) и формируется из взносов стран-членов, взнос каждой страны пропорционален её доле участия в международной торговле.

Процедура присоединения к ВТО многопланова, она состоит из нескольких этапов и занимает 5-7 лет.

Присоединяющаяся страна извещает о своем намерении присоединиться к ВТО и передать Меморандум о внешнеторговом режиме (товары и услуги). Далее вопрос об условиях присоединения рассматривает рабочая группа, которую создает Генеральный Совет ВТО. Участвовать в её работе могут все члены ВТО. Рабочая группа изучает внешнеторговый режим страны, ее законодательство и практику его применения. Значительная часть работы в группе переносится на неформальные встречи и консультации, в ходе которых постепенно вырабатываются условия присоединения страны к ВТО. Одновременно ведутся двусторонние переговоры о взаимном снижении торговых барьеров. Результаты отражаются в трех протоколах, которые содержат перечень уступок и обязательств: протокол по тарифным обязательствам, протокол по сельскому хозяйству, протокол по доступу на рынок услуг.

На их основе Рабочая группа разрабатывает доклад Генеральному Совету ВТО. Одновременно готовятся проект решения Генерального Совета ВТО, протокол присоединения и указанные выше протоколы о доступе на рынок. При условии одобрения доклада Рабочей группы и протокола о присоединении Генеральным Советом ВТО последний принимает решение о присоединении двумя третями голосов.

В настоящее время полноправными участниками ВТО являются 144 государства. Более тридцати государств имеют статус наблюдателя. Подавляющее большинство из них, в том числе Россия, находятся на различных стадиях присоединения к ВТО.

СССР не входил в ГАТТ, но с 1991 г. получил статус наблюдателя, т.е. мог участвовать в заседаниях и получать информацию.

В 1993 г. Россия подала заявку на вступление в ГАТТ. Однако в связи с образованием ВТО в декабре 1994г. нашей стране пришлось подать новую заявку на вступление в ВТО. Процесс вступления предполагает проведение значительной работы. Россия представила в ВТО свой торговый меморандум с описанием режима экспорта товаров, услуг, интеллектуальной собственности и вопросов инвестирования в торговле. Российская делегация также ответила на 1600 вопросов, заданных ей членами ВТО.

Переговоры о вступлении России в ВТО включают два основных направления. Первое - определение

¹См. также: Андрианов В.Д. *Россия в мировой экономике.* - С.216-242.

²См.: *Вступление России в ВТО: более широкий взгляд.* www.polit.ru, 2002.

соответствия российского внешнеторгового законодательства (включая практику его применения) принципам и нормам ВТО. Другое - это выработка протокола о тарифных условиях присоединения России и перечня обязательств по ГАТС.

С этой целью переговоры ведутся по следующим направлениям:

1. Переговоры по доступу на рынок товаров, основным предметом которых является определение максимального уровня ставок ввозных таможенных пошлин, который Россия получит право применять после присоединения к ВТО. К настоящему времени российская делегация согласовала около 75% тарифных позиций.

2. Переговоры по сельскому хозяйству. Помимо тарифного аспекта они включают обсуждение объема государственной поддержки аграрного сектора и размеров экспортных субсидий.

3. Переговоры по доступу на рынок услуг, цель которых - согласование условий доступа иностранных поставщиков услуг на российский рынок.

Эти направления в комплексе определяют условия присоединения России к ВТО.

Относительно необходимости вступления России в ВТО можно привести следующие общеизвестные аргументы:

1) выгодность участия страны в международной торговле основана на принципе сравнительного преимущества, согласно которому страны специализируются на производстве тех товаров, которые им выгоднее производить. Таким образом углубляется международное разделение труда, которое способствует экономическому росту. Важным фактором является то, что вступление страны в ВТО открывает ее предприятиям доступ к более дешевым импортным комплектующим и сырью, а населению - к более дешевым товарам и услугам (в том числе и финансовым) и таким образом способствуют повышению уровня жизни;

2) вступление в ВТО должно дать возможность защищать российских экспортеров от дискриминации на внешних рынках: против России было рассмотрено 115 антидемпинговых процедур. Из-за дискриминационной политики относительно российских экспортеров Россия ежегодно теряет 2,5 млрд долл. При этом по мере замедления экономического роста в развитых этот процесс будет набирать силу¹;

3) правила ВТО содержат ряд положений о защите иностранных инвесторов и защите авторских прав в России. Слабая защита интеллектуальной собственности является одним из ограничений для развития внутреннего рынка программного обеспечения и новых технологий.

Поэтому на вопрос "вступать или не вступать" ответ может быть один - вступать, но не любой ценой. Несмотря на то, что экономика в целом выигрывает, отдельные отрасли могут проиграть от вступления в ВТО (сельское хозяйство, автомобилестроение, страховые, банковские, финансовые, информационные услуги, строительство, легкая и пищевая промышленность, производство мебели и др.). Поэтому необхо-

димо различать национальный и отраслевой интересы. Отраслевой интерес заключается в том, чтобы иметь доступ на внешний рынок, к импортным комплектующим и сырью, но при этом защитить внутренний рынок от импортеров конкурирующей продукции.

В целом вступление в ВТО потребует от России широкой либерализации торговли товарами и услугами, сокращения таможенных пошлин и устранения нетарифных методов регулирования торговли, ликвидации субсидирования.

Поэтому перед Россией стоит сложная задача - определить национальные экономические интересы и приоритеты, определить пределы уступок и условия, гарантирующие национальную экономическую безопасность и отстоять их в ходе переговоров. В настоящее время Россия испытывает давление западных стран в направлении одностороннего открытия российского рынка, невзаимных уступок.

В этой связи не менее важно отстоять право России на разумный протекционизм в отношении отраслей, составляющих фундамент экономики страны, право на поддержку сельского хозяйства в переходный период. Тем более что ГАТТ/ВТО не запрещает протекционизм, разрешает повышать таможенные пошлины, позволяет применять многие виды нетарифных ограничений (квотирование и лицензирование, субсидирование отдельных отраслей экономики). Однако все это может осуществляться в рамках правовых норм ВТО. Таким образом, присоединение России к ВТО не ослабит возможности государства в регулировании внешней торговли.

Вместе с тем присоединение к ВТО предоставит многостороннюю правовую основу для осуществления торговых операций национальными экспортерами и импортерами, гарантирует режим наибольшего благоприятствования.

Кроме того, Россия получает защиту против торгово-политических дискриминаций, в том числе против применения иностранными государствами дискриминационных внутренних налогов, акцизов, таможенных сборов, защиту от дискриминационного использования всей совокупности технических барьеров в торговле (технические и другие нормы и стандарты, правила сертификации и др.). Все это будет способствовать защите интересов как экспортеров и импортеров за рубежом, так и развитию внешней торговли России в целом и более интенсивному вхождению экономики нашей страны в мировое хозяйство².

В этом плане интересен опыт вступления Китая в ВТО. 11 декабря 2001г. он стал 143-м государством, присоединившимся к ВТО. Переговоры о вступлении Китая в ГАТТ/ВТО велись на протяжении 15 лет. В начале он требовал для себя значительных льгот, ссылаясь на общую отсталость национальной экономики и крайне низкие доходы населения. Официальный Пекин добивался права на жесткий контроль над ключевыми отраслями, ограничения иностранного участия в капитале СП, сохранения исключительного положения государства в сфере телекоммуникационных

¹См. подробнее: Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: Учебн. пособие. - С.234.

²См. подробнее: Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: Учебн. пособие. - С. 234.

и финансовых услуг. Однако США и ЕС в этом плане проявили неуступчивость.

С вступлением в ВТО Китаю в ближайшее пятилетие предстоит отказаться от квотирования импорта и других нетарифных торговых барьеров. Средний уровень таможенных пошлин будет снижен до 9% вместо 44% в 1992 г. и 15% в настоящее время.

В соответствии с прогнозом Гонконгской исследовательской группы "PomiraAsia" внешнеторговый оборот КНР к 2006 г. под влиянием присоединения этой страны к ВТО увеличится до 1 трлн долл. Ожидается прирост экспорта в 2002 - 2006 г. в среднем на 15% в год. Китай еще до вступления в ВТО занимал 7-е место в мире по объему своего экспорта, а теперь может подняться еще выше.

К 2005 г. такая современная продукция как телекоммуникационное оборудование, ЭВМ, полупроводниковая техника будет ввозиться на беспошлинной основе. Иностранцам разрешено иметь отделения, находящиеся в их полной собственности и принимать на депозит средства в местной валюте. ТНК наделяются правом создавать собственные дистрибьюторские системы, тогда как до сих пор они были вынуждены действовать через местных посредников. Автомобилестроительные фирмы со штаб-квартирами в других странах смогут производить в КНР любые модели автомашин и формировать дилерские и сервисные структуры.

Китаю придется пересмотреть прежний стиль управления экономикой, сделав упор на интеграционные процессы и усиление прозрачности экономической политики. Однако торговые барьеры ликвидируются поэтапно, на протяжении как минимум 5-ти лет, а проблемы с занятостью смягчаются благодаря большому притоку иностранных инвестиций и созданию новых рабочих мест. Поэтому ухудшение положения не вызывает социальных протестов¹.

Внешняя торговля России

В соответствии с отмеченными количественными и качественными характеристиками международной торговли рассмотрим внешнюю торговлю России в 2002 г. (табл. 2).

Таблица 2
Внешняя торговля России в 2002 году²

	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
Всего (млрд долл.)	151,8	105,8	46,0	59,8
темпы изменения в % по сравнению с 2001 годом	+7,0	+5,8	+9,8	
Дальнее зарубежье (млрд долл.)	126,0	90,2	35,8	54,4
темпы изменения в % по сравнению с 2001 годом	+8,5	+5,6	+16,6	
Страны СНГ (млрд долл.)	25,8	15,6	10,2	5,4
темпы изменения в % по сравнению с 2001 годом	-0,1	+6,7	-8,9	

Примечание: + - темпы роста; - - темпы снижения.

По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот России в 2002 году составил 151,8 млрд

долл. США и увеличился по сравнению с 2001 годом в стоимостном выражении на 7,0% (в 2001 году к 2000 году - рост на 3,6%), в т.ч. со странами дальнего зарубежья - 126,0 млрд долл. (рост на 8,5%), странами СНГ - 25,8 млрд долл. (на уровне 2001 года).

Рост стоимостных объемов внешней торговли в 2002 году обусловлен главным образом заметным ростом импортных поставок и умеренным увеличением объемов экспорта.

В общем объеме внешнеторгового оборота на долю стран дальнего зарубежья приходится 83,0% и стран СНГ - 17,0% (в 2001 году - 81,8% и 18,2%) При этом удельный вес стран ЕС составил 36,6% (36,7%), АТТЭС - 16,4% (16,1%), ЦВЕ - 12,9% (13,8%).

Основными торговыми партнерами России являются Германия - 9,6% от общего товарооборота (в 2001 году - 10,6%), Белоруссия - 6,5% (6,6%), Италия - 6,4% (6,4%), Китай - 6,1% (5,1%), Украина - 6,0% (6,4%), Нидерланды - 5,4% (3,9%), США - 4,6 (5,3%), Швейцария - 3,8% (1,9%), Польша - 3,3% (3,6%), Великобритания - 3,2% (3,3%).

Активное сальдо торгового баланса России составило 59,8 млрд долл. и возросло на 1,7 млрд долл. (на 2,8%). На 91 % сальдо сформировалось в торговле с дальним зарубежьем.

Общая сумма таможенных платежей (экспортные и импортные пошлины, НДС и акцизы), перечисленных в 2002 году в федеральный бюджет, составила 590 млрд руб. или 103% планового задания (свыше 40% всех налоговых поступлений бюджета).

Российский экспорт в 2002 г. в стоимостном выражении увеличился на 5,8% (2001 г. - снижение на 3,8%) как следствие повышения физических объемов поставок и улучшения ценовой конъюнктуры на рынках энергоносителей и некоторых сырьевых товаров. При этом суммарный экспорт составил 105,8 млрд долларов (рост на 5,6 %), в страны СНГ - 15,6 млрд долларов (рост на 6,7%).

Рост объемов экспортных поставок обусловлен исключительно расширением физических объемов на 10,0%, при этом средние контрактные цены снизились на 3,9%.

В общем объеме экспорта удельный вес стран дальнего зарубежья составил 85,3% (2001г. - 85,4%), стран СНГ - 14,7% (14,6%)³.

Географическое распределение российского экспорта отражает табл. 3.

Таблица 3
Географическое распределение российского экспорта (в процентах к итогу)⁴

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Экспорт, всего:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:						
СНГ	19,5	19,2	14,7	13,4	14,4	14,8
ЕС	32,9	32,6	34,1	35,6	36,9	35,3
ЦВЕ	15,7	14,6	15,2	17,4	16,3	15,0
АТЭС	16,1	16,5	17,5	15,1	15,4	15,3

³Внешняя торговля России в 2002 г. //Внешнеэкономический бюллетень. - 2003.-№4.- С. 4.

⁴Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации: Бюллетень. -М: Государственный таможенный комитет Российской Федерации. 2003.- С. 2.

¹Китай - новый участник ВТО//БИКИ. - 2002.-№4.-С.1-4.

²Внешняя торговля России в 2002 г. //Внешнеэкономический бюллетень. - 2003.-№4.- С. 5.

Основные торговые партнеры и их удельный вес в экспорте России представлены в табл.4.

Данные таблицы показывают, что в 2002 году отмечался, как и в предыдущий период, высокий уровень географической концентрации экспорта. В общем объеме экспорта на пять крупнейших торговых стран-партнеров приходилось 33,3%, на десять - более половины.

Из развитых стран наибольший удельный вес в общем объеме экспорта занимает Германия (7,6%), Италия (7%), Нидерланды (6,8%), Швейцария (5%). Вместе с тем США и Великобритания занимают относительно небольшой удельный вес (3,7% и 3,5% соответственно). Из стран СНГ наибольший удельный вес занимают Белоруссия и Украина (по 5,5%). Таким образом, торговое пространство СНГ освоено слабо.

Таблица 4

Основные торговые партнеры России в 2002 г.¹

Страны	В % ко всему экспорту	Изменение доли по сравнению с 2001 г. (в % пунктах)
Германия	7,6	-1,6
Италия	7,0	-0,4
Нидерланды	6,8	2,1
Китай	6,4	0,8
Украина	5,5	0,2
ИТОГО: 5 стран	33,3	1,1
Белоруссия	5,5	0,1
Швейцария	5,1	2,8
США	3,7	-0,5
Великобритания	3,5 -	-0,7
Польша	3,5	-0,7
ИТОГО: 10 стран	54,6	2,1

Стоимость экспорта топливно-энергетических ресурсов по сравнению с 2001 г. увеличилась на 6,8% при росте физического объема на 10,6%.

Таблица 5

Динамика экспорта важнейших видов продукции топливно-энергетического комплекса России в 2000-2002 гг.²

	2000	2001	2002
Сырая нефть, млн т.	144,5	164,6	187,5
Дальнее зарубежье	127,5	140,8	154,8
СНГ	17,0	23,8	32,7
Нефтепродукты, млн т.	62,7	63,3	75,0
Дальнее зарубежье	59,2	60,8	72,5
СНГ	3,5	2,5	2,5
Природный газ, млрд куб.м.	193,9	181,1	185,5
Дальнее зарубежье	133,8	131,9	134,2
СНГ	60,1	49,2	51,3
Каменный уголь, млн т.	44,2	41,7	43,3
Дальнее зарубежье	38,1	36,2	38,9
СНГ	6,1	5,5	4,4
Электроэнергия, млрд кВт. ч	15,1	19,6	18,0
Дальнее зарубежье	6,0	9,6	10,0
СНГ	9,1	10,0	8,0

¹Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации: Бюллетень // Государственный таможенный комитет Российской Федерации. -М., 2003.- С.5.

²Внешняя торговля России в 2002 г. //Внешнеэкономический бюллетень. -2003. -№ 4.- С.4.

Экспорт сырой нефти составил 187,5 млн тонн и в натуральном выражении увеличился против 2001 г. на 13,9%, природного газа - 185,5 млрд куб. м (рост на 2,4%), каменного угля - 43,3 млн тонн (рост на 7,6%), электроэнергии - 18,0 млрд кВт. ч (снижение на 8,4%). Возросли отгрузки дизельного топлива на 16,3%, автомобильного бензина - на 4,1%, мазута - в 1,2 раза. В целом на экспорт было направлено 75 млн тонн нефтепродуктов (на 18,5% больше, чем в 2001 г.).

В 2002 г. отмечалось увеличение физических объемов поставок в страны СНГ сырой нефти в 1,4 раза, природного газа - на 4,2%, нефтепродуктов - на 2,8%. Удельный вес СНГ в общем объеме экспорта отечественных энергоносителей (в натуральном выражении) после длительного сокращения в 2002 году несколько вырос, что обусловлено повышением деловой активности в регионе и уменьшением непогашенной задолженности за ранее произведенные отгрузки минерального топлива.

Таблица 6

Удельный вес стран СНГ в экспорте отдельных видов энергоресурсов из России в 1997-2002 гг. (в процентах к общему экспорту каждого вида товара)³

Годы	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Природный газ	40	39	36	31	27	28
Сырая нефть	11	14	14	12	14	18
Нефтепродукты	3	5	5	6	4	3
Каменный уголь	15	24	21	14	12	10

В целом по группе топливно-энергетических товаров средние фактические цены экспортных сделок во все страны в 2002 г. против 2001 г. упали на 3,4%. При этом цены на нефть возросли на 1,1% и составили 153,5 долл./т, на нефтепродукты - на 0,3%, на природный газ снизились на 12,6% и составили 85,7 долл./1000 куб. метров. Снижение средних контрактных цен на энергоносители в отчетном году против 2001 г. привело к сокращению валютных поступлений от экспорта минерального топлива более чем на 2 млрд долларов (в 2001 г. потери составили свыше 3,2 млрд долл.).

В стоимостной структуре экспорта топливно-энергетических ресурсов увеличилась доля сырой нефти с 46,5% до 50,1%, нефтепродуктов - с 17,4% до 19,4%, снизился удельный вес каменного угля с 2,3% до 2,0%, природного газа - с 33,1% до 27,7%.

Стоимостной объем экспорта черных металлов в 2002 г. увеличился на 14,1%, при этом контрактные цены по основному ассортименту повысились на 4,1%, физический объем поставок возрос на 9,6%. В то же время физические объемы вывоза чугуна увеличились на 15,5%, проката плоского из железа и нелегированной стали - на 24,9%, ферросплавов - на 4,0%; отгрузки полуфабрикатов из железа и нелегированной стали снизились на 2,5%.

В стоимостной структуре экспорта черных металлов повысилась доля проката плоского с 28,7% до 34,9%. Одновременно уменьшилась доля полуфабрикатов из железа и нелегированной стали с 30,6% до

³Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации: Бюллетень // Государственный таможенный комитет Российской Федерации. -М., 2003.- С.7.

Доля экспорта в производстве важнейших товаров в 1997-2002 гг. (в процентах)¹

Товары	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Нефть сырая	41,5	45,3	44,2	44,7	45,9	49,7
Нефтепродукты	34,4	32,8	30,2	36,0	39,8	40,5
Газ природный	35,2	34,5	34,6	33,2	32,8	33,1
Уголь каменный	14,5	15,7	16,7	25,7	39,7	37,0
Минеральные удобрения	80,6	86,5	83,2	82,9	81,8	75,2
Лесоматериалы	29,3	34,1	40,1	42,4	53,4	50,8
Фанера клееная	67,0	67,2	69,2	65,8	64,5	64,1
Целлюлоза древесная	82,8	77,6	79,1	82,4	83,7	84,9
Бумага газетная	70,1	74,6	70,6	69,0	67,4	68,6
Прокат плоский из железа и стали	58,6	63,5	60,6	55,3	43,0	50,5
Автомобили легковые	4,9	8,3	7,3	12,2	10,1	12,2
Автомобили грузовые	10,7	9,6	8,3	7,0	12,3	20,8

Основными торговыми партнерами России в импорте являлись Германия - 14,3% от общего объема импорта, Белоруссия - 8,8, Украина - 7,0, США - 6,4, Китай - 5,2, Италия - 4,8, Казахстан - 4,2, Финляндия - 3,3, Бразилия - 2,8, Польша - 2,8.

Снижение темпов роста импорта в значительной степени связано с более умеренной по сравнению с прошлым годом динамикой укрепления рубля в реальном выражении (в целом за 2002 г. на 7,0%).

Физический объем импорта вырос на 17,6%. При этом существенно увеличился объем закупок из стран дальнего зарубежья (на 23,5%); импортные поставки из стран СНГ возросли на 1,0%.

Менее значительное расширение импорта в стоимостном выражении было обусловлено падением средних контрактных цен - на 6,6%, а также существенным снижением объемов закупок из стран СНГ в связи с низкой конкурентоспособностью их продукции. Цены на завезенную из стран СНГ продукцию превышали аналогичный показатель по странам дальнего зарубежья: по свежемороженому мясу в 1,3 раза; мясу птицы - в 1,9 раза; молочным изделиям - в 1,2 раза; сливочному маслу - на 9,5%; подсолнечному маслу - в 1,4 раза; кофе - в 1,3 раза; мясным консервам - на 10,1%; белому сахару - в 1,5 раза; обуви кожаной - в 1,6 раза; грузовым автомобилям - в 4,2 раза.

При общем заметном росте поставок в натуральном выражении из дальнего зарубежья в наибольшей степени увеличились физические объемы ввоза сливочного масла - в 1,6 раза; мяса свежемороженого - в 1,3 раза; цитрусовых - в 1,3 раза; чая - на 5,5%; кофе - на 17,4%; кукурузы - в 2,5 раза; мясных консервов - на 8,6%; кожаной обуви - в 1,5 раза; легковых автомобилей - в 1,2 раза; грузовых автомобилей - в 1,5 раза.

В 2002 году импорт машин, оборудования и транспортных средств увеличился на 17,0% и составил 16654 млн долларов, в том числе поставки из стран дальнего зарубежья выросли на 21,4%, а из стран СНГ снизились на 0,5%. Импорт легковых автомобилей равнялся 137,9 тыс. штук (увеличился в 1,2 раза), грузовых автомобилей - 35,3 тыс. штук (рост на 15,0%).

Возрос почти на одну четверть импорт технологического оборудования, что свидетельствует о существенном расширении инвестиций в производство и об-

27,9%; ферросплавов - с 3,8% до 3,5%, удельный вес чугуна сохранился на уровне прошлого года (5,7%).

Стоимостной объем экспорта основных цветных металлов в 2002 году сократился на 6,2%, что связано со снижением физического объема поставок на 8,8%. Экспорт меди составил 521 тыс. тонн (спад на 13,7%), необработанного никеля - 279 тыс. тонн (рост в 1,6 раза), необработанного алюминия - 2762 тыс. тонн (спад на 11,2%).

В структуре экспорта основных цветных металлов повысился удельный вес никеля с 19,4% до 32,3% и снизилась доля меди с 15,7% до 13,5%, алюминия - с 64,9% до 54,2%.

В лесном и целлюлозно-бумажном комплексе в 2002 г. увеличился стоимостной объем поставок по основному ассортименту на 10,9%. На внешний рынок было направлено 36,7 млн куб. м необработанных лесоматериалов (рост на 15,4%), 1159 тыс. куб. м клееной фанеры (рост на 11,6%), 1895 тыс. т древесной целлюлозы (рост на 3,7%), 1175 тыс. т газетной бумаги (спад на 0,5%).

В стоимостной структуре экспорта древесины и целлюлозно-бумажных изделий повысилась доля необработанных лесоматериалов с 41,1% в 2001 г. до 43,6% в 2002 г., пиломатериалов с 20,7% до 23,3%; снизился удельный вес целлюлозы с 16,2% до 15,1%, газетной бумаги - с 14,8% до 10,6%, доля клееной фанеры сохранилась на уровне прошлого года (7,5%).

В химическом и нефтехимическом комплексе стоимостной объем экспорта минеральных удобрений в 2002 г. снизился на 2,1%; сокращение поставок в натуральном выражении составило 2,5%. В структуре экспорта основных минеральных удобрений возросла доля смешанных удобрений с 37,9% до 41,5% и снизился удельный вес калийных удобрений с 27,4% до 25,0%, азотных удобрений - с 34,7% до 33,5%.

Машиностроительным комплексом в 2002 г. было поставлено на внешний рынок машин, оборудования и транспортных средств на 10013 млн долларов, что составило 96% к уровню предыдущего года. При этом экспорт в страны дальнего зарубежья сократился на 3,7%, в страны СНГ - на 4,7%.

В суммарном экспорте страны доля машиностроительной продукции составила 9,5% (2001 г. - 10,4%), в общем экспорте в страны дальнего зарубежья - 8,0% (8,8%), в страны СНГ - 18,2% (20,2%).

В целом в товарной структуре экспорта в 2002 году составили: минеральное топливо и электроэнергия - 53%; черные и цветные металлы - 12%; машины, оборудование и транспортные средства - 10%; древесина и целлюлозно-бумажные изделия - 4%; другие товары - 21%.

Экспортная квота увеличилась по нефти, нефтепродуктам, круглому лесу, газетной бумаге, фанере, прокату плоскому, каменному углю, легковым и грузовым автомобилям; снизилась по природному газу, целлюлозе и минеральным удобрениям (табл. 7).

Российский импорт в 2002 г. увеличился на 9,8% против 2001 г., составив 46,0 млрд долларов (2001 г. - рост на 22,6%), в том числе из стран дальнего зарубежья - 35,8 млрд долларов (рост на 16,6%), из государств СНГ - 10,2 млрд долларов (снижение на 8,9%). В общем объеме ввоза доля стран дальнего зарубежья составила 77,8% и повысилась на 4,6 процентных пункта.

¹Данилин А. Внешняя торговля России в 2002 г. //Внешне-экономический бюллетень. -2003. -№4.-С.8.

новление основных фондов на предприятиях страны.

Расширение импорта отмечалось по большинству укрупненных позиций товарной номенклатуры. Наиболее динамично (и в основном из стран дальнего зарубежья) возрастал импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, продукции химической промышленности, машин, оборудования и транспортных средств. В целом в товарной структуре импорта повысился удельный вес продовольственных товаров и сельхозсырья на 0,5%, а также машин, оборудования и транспортных средств - на 2,1%.

По данным Госкомстата России, доля импорта в общем объеме ресурсов для использования на внутреннем рынке (в текущих ценах) составила 23,7% в ноябре 2002 года против 23,1% в ноябре 2001 года (в ценах ноября 2001 года указанный показатель в нояб-

ре 2002 года равнялся 25,0%),

В 2002 году индекс условий торговли для России был более благоприятным и несколько улучшился по сравнению с 2001 годом: если в 2001 году индекс условий торговли составлял 0,99, то в 2002 году - 1,03.

Таким образом, как показал анализ, внешнеторговый оборот России в 2002 году увеличился на 70% по сравнению с 2001 годом. При этом рост стоимости объемов внешней торговли обусловлен значительным ростом импортных поставок и умеренным увеличением объемов экспорта.

Дальнейший процесс реструктуризации промышленности и повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке позволит диверсифицировать российский экспорт и увеличить вывоз продукции с высокой степенью обработки.

Таблица 8

Импорт основных потребительских товаров в 1998-2002 гг.

	1998		1999		2000		2001		2002	
	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу	млн долл.		млн долл.	в % к итогу
Медикаменты	1285,3	2,9	829,7	2,7	1148,9	3,4	1612,2	3,9	1263	3,1
Мясо свежемороженое	1115,6	2,5	984	3,2	594,2	1,8	904,8	2,2	1336	2,9
Сахар-сырец	1089,8	2,5	1133,7	3,7	690,2	2,0	1199,8	2,9	856	1,9
Мясо птицы	581,6	1,3	161,7	0,5	375,0	1,1	738,9	1,8	825	1,8
Одежда	349,7	0,7	173,3	0,6	233,2	0,7	370,6	0,9	649	1,4
Алкоголь и безалкогольные напитки	866,0	2,0	355,7	1,1	419,0	1,2	558,2	1,4	649	1,4
Мебель	444,6	1,0	225,0	0,7	278,4	0,8	377,7	0,9	473	1,0
Рыба свежемороженая	162,3	0,4	111,1	0,4	125,0	0,4	184,3	0,5	274	0,6
Чай	313,6	0,7	183,8	0,9	226,4	0,7	202,5	0,5	228	0,5
Обувь кожаная	1241,6	0,3	51,6	0,2	90,9	0,3	206,6	0,5	197	0,5
Цитрусовые	165,0	0,4	112,9	0,4	134,8	0,4	160,6	0,4	233	0,5
Масло сливочное	187,0	0,4	87,9	0,3	106,3	0,3	159,5	0,4	172	0,4
Масло подсолнечное	149,0	0,3	173,8	0,6	88,4	0,4	89,8	0,2	117	0,3
Сахар белый	241,0	0,5	103,6	0,3	129,6	0,3	89,8	0,2	157	0,3
Сигареты	731,4	1,6	253,9	0,8	167,5	0,5	109,2	0,3	98	0,2

Примечание к таблице: Импортные потребительские товары расположены по мере снижения их доли в общем импорте России в 2002 году.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие особенности динамики территориальной и товарной структуры международной торговли можно выделить на современном этапе?

2. Дайте характеристику внешней торговле России: товарная структура экспорта и импорта, основные торговые партнеры, конкурентные преимущества. Изложите Ваш прогноз тенденций и перспектив внешней торговли России.

3. Назовите инструменты внешнеторговой политики государства.

4. Для выплаты субсидий государство должно изыскать дополнительные финансовые ресурсы. Увеличение налогов с этой целью не предусматривается. Почему государство предпочитает субсидировать экспорт, а не внутренне продажи?

5. Какая из следующих форм торговых барьеров не является существенным препятствием для свободной торговли:

- пошлина на импорт;
- добровольные импортные ограничения;
- импортная квота;
- лицензия на экспорт и импорт.

6. Как рассчитывается показатель условий торговли?

7. Назовите международные экономические органи-

зации, регулирующие мировую торговлю. Какие функции они выполняют?

8. Назовите основные проблемы вступления России в ВТО. Как они решаются?

Список литературы

- Абдрахманов Р. Россия и ВТО: уступки должны быть взаимными // Прямые инвестиции. -2002. -№7.
- Андрюханов В.Д. Россия в мировой экономике: Учеб. пособие. - М.: Владос, 2002.
- Внешнеэкономическая деятельность / Под ред. В.К. Поспелова, С.М. Смитченко. -М., 2002.
- Всемирная торговая организация: <http://www.wto.org>.
- Внешнеэкономическая деятельность предприятий / Под ред. Л.Е. Стровского. -2-е изд. -М.: ЮНИТИ, 2000.
- Дегтярева О.И., Полякова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность. -М.: Дело, 2002.
- Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. - М.: БЕК, 2002.
- Международные экономические отношения: Учебник/ Под ред. И.П. Фаминского. -М.: Юристъ, 2001.
- Приходько С.В. Проблемы вступления России в ВТО. Доклад на Ученом Совете ИЭПП (сайт ores.ru).
- Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. -М.: Инкотермс, 2003.
- Теор Т.П. Мировая экономика: Учеб. пособие. - СПб.: Питер, 2002.

ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ТАМОЖЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

Изучение предмета "Экономический потенциал таможенной территории РФ" следует начинать с количественной и качественной характеристики экономического потенциала, определения его структуры. Экономический потенциал можно охарактеризовать как совокупность располагаемых и используемых в национальной экономике факторов производства (ресурсов).

В учебной литературе и научных публикациях зачастую как синонимы используются понятия национальной экономики и потенциала. Такая практика вполне объяснима, так как экономический потенциал относится к наиболее общим категориям, характеризующим хозяйственную деятельность человека. Тем не менее специфика потенциала определяется возможностями национальной экономики, т.е. ее ресурсами.

Структура экономического потенциала, как и любой сложной системы, определяется в соответствии с различными критериями. Различают функциональное, отраслевое и региональное строение экономического потенциала.

Функциональная структура - в соответствии с базовой классификацией ресурсов: труд, земля, капитал, предпринимательские способности - включает трудовой, природный, финансовый, инвестиционный, предпринимательский потенциалы. Денежная форма капитала представлена финансовым потенциалом. Приобретение элементов основного капитала - инвестиционным.

В экономической литературе существует также широкий подход к характеристике ресурсов как к параметрам, оказывающим воздействие на производство. Список факторов производства в этом случае дополняется организацией, технологией, информацией, научно-техническим прогрессом и так далее. Соответственно различают научно-технический, информационный, организационный потенциалы. В данной главе будут рассмотрены первичные факторы производства, то есть состав и качество природно-ресурсного и трудового потенциала РФ.

Отраслевое строение экономического потенциала включает характеристику, соотношение, тенденции развития "первичных отраслей" (сельское хозяйство и добывающая промышленность), "вторичных" (обрабатывающая промышленность и строительство), "третичных" (сфера услуг). Региональный аспект экономического потенциала предполагает рассмотрение основ экономического районирования, изучение ресурсного обеспечения регионов, их устойчивых взаимодействий как условия единства национальной экономики.

Как известно, экономическое моделирование характеризует взаимодействие рыночных субъектов в закрытой и открытой экономике. С известной долей условности можно поэтому разделить экономический потенциал на внутренний и внешний. Внешний экономический потенциал характеризует экспортные возможности и импортные потребности РФ. Следует учитывать, что степень интеграции экономического потен-

циала в мировое хозяйство обеспечивается в том числе движением ресурсов: капитала, рабочей силы, информации и т.д.

Качественный структурный анализ экономического потенциала дополняется количественной оценкой. Оценивать потенциал можно по отдельным компонентам: рынку труда, капитала, природным ресурсам. Существуют также интегральные системные показатели экономического потенциала. Наиболее полно оценить ресурсное обеспечение экономики позволяет расчет национального богатства.

Национальное богатство характеризует совокупность ресурсов страны как условия производства товаров и обеспечения жизни людей. Существуют различные методологии и методики определения величины национального богатства. В практике международных расчетов в стоимость национального богатства обычно включаются:

- нефинансовые производственные активы (основной капитал, запасы материальных оборотных средств);
- непроизводственные материальные активы (земля, полезные ископаемые, водные и биологические ресурсы);
- нематериальные активы (патенты, лицензии, ноу-хау и пр.);
- финансовые активы (монетарное золото, валюта, депозиты, ценные бумаги и т.д.).

По оценке специалистов Мирового банка величина национального богатства на душу населения (тыс. долл.) в самых обеспеченных странах мира составила: Австрия - 835; Канада - 704; Люксембург - 658. В соответствии с предложенной методикой США не вошли в первую десятку богатейших стран мира. Россия в приведенном рейтинге заняла 53 место³.

Структура национального богатства (1995-2000 гг.) в развитых странах в соответствии с расчетами Мирового банка представлена 10% природного капитала, 20% производственного, 70% человеческого капитала. В РФ природный капитал составляет 83-88%; произведенный - 7-10%; человеческий - 5-7%². Существенные различия в структурах национального богатства свидетельствуют как о значительных природных ресурсах России и, следовательно, высоком потенциале развития, так и о низкой эффективности их использования в современной российской экономике, недооценке человеческого капитала как результата мизерной заработной платы.

В официальной статистической отчетности РФ национальное богатство рассчитывается иначе. В текущих ценах его величина в 2002 г. составила 27,4 трлн руб. В том числе: основные фонды, включая незавершенное строительство - 82%; материальные оборотные средства - 8%; домашнее имущество - 10%¹. Предложенная оценка национального богатства не содержит характеристики природных ресурсов. В конце 2000 года впервые Госкомстат России определил нацио-

¹ Андрианов В.Д. *Россия в мировой экономике.* - М.: ВЛА-ДОС, 2002. - С. 11.

² *Российский экономический журнал.* - 2003. - №3. - С. 13.

³ *Российский статистический ежегодник. 2002.* - М., 2002. - С. 299.

нальное богатство с учетом непроемких материальных активов в 670,6 трлн руб. (20,9 трлн руб., или 3% без стоимости природных ресурсов)¹.

В российской экономической науке также предпринимаются попытки оценить величину человеческого капитала как части национального богатства, определить эффективность использования национальных ресурсов РФ. С методикой расчетов и результатами исследований можно ознакомиться в приведенных публикациях².

Национальное богатство как показатель запаса характеризует накопленный экономический потенциал. Его изменение за определенный промежуток времени можно измерить при помощи универсального показателя потока конечных товаров и услуг - валового внутреннего продукта. В мировом масштабе ВВП имеет устойчивую тенденцию к росту. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 90-е годы в мире составили примерно 3%, а его величина в начале третьего тысячелетия оценивается в 36 трлн долл.³ Особенно высокие темпы экономического роста характерны для стран Восточной и Юго-Восточной Азии (среднегодовой прирост ВВП в 90-е годы примерно 7-8%, в том числе Китая - более 11%)⁴.

В российской экономике за период с 1990 г. по 1998 г. произошло снижение ВВП примерно наполовину. В результате удельный вес РФ в мировом продукте сократился с 5,3% в 1991 г. до 2,6% в 2001 г., что соответствует 1062 млрд долл. по паритету покупательной способности, или 10-му месту в мире. В расчете на душу населения в РФ производится 7300 долл. по ППС (2001 г.). Этот результат оценивается еще более скромным 60-м местом в мировом рейтинге⁵.

Следует напомнить, что в группу развитых входят те страны, у которых ВВП на душу населения превышает 12 тыс. долл. по ППС. Удвоение ВВП при стабильной численности населения позволит РФ вступить в клуб развитых государств при условии, что критерии "развитости" пересмотрены не будут.

В 1999 г. наметилась тенденция к увеличению ВВП. Прирост ВВП в сопоставимых ценах в процентах к предыдущему году составил: 1999г. - 5,4%; 2000 г. - 9%; 2001 г. - 5%; 2002 г. - 4,3%⁶.

Приведенные данные характеризуют не столько экономический рост, сколько некоторое приближение к докризисному объему производства в РФ. По мнению многих экономистов, восстановительный рост ВВП неустойчив, так как базируется на резком обесценении рубля в 1998 г. и сохраняющихся высоких ценах на нефть. В настоящее время предлагаются различные варианты развития российской экономики, позволяющие восстановить ее потенциал, обеспечить ус-

тойчивые высокие темпы экономического роста. Не вызывает сомнения, что радикальные преобразования экономики в России возможны на основе интенсивного использования природных, трудовых, финансовых ресурсов.

Природные ресурсы представляют совокупность природных условий, которые могут быть использованы в процессе создания товаров. Существуют различные классификации природных ресурсов. В экологическом аспекте ресурсы рассматривают как неисчерпаемые (воздух, вода, энергия солнца, ветра, земных недр) и исчерпаемые (возобновляемые и невозобновляемые). Возобновляемые ресурсы воспроизводятся под действием природных процессов или человека (животный, растительный мир, плодородие почв). Невозобновляемые ресурсы восстановлению не подлежат (полезные ископаемые). Некоторые виды полезных ископаемых являются заменимыми. Наиболее распространена классификация ресурсов по признаку принадлежности к тому или иному элементу природы. В этом случае выделяют минеральные, земельные, водные, растительные и т.д. природные ресурсы.

Экономическая оценка природных ресурсов может быть количественной, технологической, итоговой. Количественная оценка предполагает измерение в физических единицах объема ресурсов, силы действия природных факторов.

Технологическая оценка характеризует состояние изученности ресурсов, степень их пригодности и доступности. Итоговая оценка может быть осуществлена по каждому виду ресурсов или по всей их совокупности. В последнем случае возникает проблема сопоставимой единицы измерения.

Для ее решения используют стоимостные показатели или систему баллов.

По степени изученности и достоверности запасы полезных ископаемых разделяют на категории. В Российской Федерации различают четыре категории запасов: А, В, С1, С2, а также категорию возможных запасов. В мировой практике (и в преобладающей части научных экономических публикаций) используется более простая классификация. В соответствии с ней различают запасы: достоверные (извлекаемые при современном уровне развития техники); разведанные (доказаны геологоразведочными работами); прогнозные (предполагаемые на основе научных гипотез).

Корректная достоверная оценка природного потенциала и его элементов в мировой экономике в целом и Российской Федерации в частности - сложнейшая проблема, решение которой предполагает определение единых методологических принципов и дополнительные статистические исследования.

По одной из экспертных оценок величина природного капитала в Российской Федерации составляет около 27% мирового⁷. В природных ресурсах большинства стран мира доминируют прежде всего земли, в том числе обрабатываемые. В России земли и леса составляют около трети природного капитала⁸.

¹Коммерсант. - 2000. - №70. - С. 7.

²См.: Вопросы экономики. - 2002. - №3. - С. 51-65; Вопросы экономики. - 2002. - №10. - С. 103-111; Вопросы экономики. - 2003. - №2. - С. 103-110; Вопросы экономики. - 2003. - №8. - С. 31-40.

³Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике. - М.: ВЛАД-ДОС, 2002. - С. 12, 15.

⁴Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. - М.: Юристъ, 2003. - С. 84, 93-94.

⁵Вопросы экономики. - 2002. - №8. - С. 5, 11.

⁶Российский статистический ежегодник. 2002. - М., 2002. - С. 279; Вопросы экономики. - 2003. - № 3. - С. 58.

⁷Вопросы экономики - 2003. - №2. - С. 110.

⁸Вопросы экономики - 2002. - №3. - С. 63.

Природные ресурсы крайне неравномерно распределены между странами. Лишь несколько крупнейших стран мира, в том числе Россия, обладают большинством их видов. Но даже для этих стран импорт минерального сырья является необходимым. В современном мире сложилось и сохраняется существенное различие между имеющимися природными ресурсами и объемами их потребления в различных странах. В соответствии с некоторыми оценками развитые страны, располагая 40% минеральных ресурсов, потребляют 70% их объема. На долю развивающихся стран приходится около 35% ресурсов, потребление - 16% от мирового. Для Российской Федерации эти данные соответственно составляют 25% и 4%¹.

Приведенные цифры подтверждают справедливость следующих тезисов об обеспеченности и использовании природного капитала в Российской Федерации:

1. Богатство России связано с природными ресурсами, формирующими минерально-сырьевую базу страны.

2. Одна из основных причин бедности в России - неэффективное освоение и использование природных ресурсов.

По данным Госкомгеологии, общие запасы разведанных полезных ископаемых оценивались примерно в 30 трлн долл. (цены 1998 г.).

В структуре минерально-сырьевой базы более 70% составляют топливно-энергетические ресурсы: газ, уголь, нефть². Величина прогнозных полезных ископаемых оценена в 140 трлн долл. В их структуре доминирует твердое топливо (уголь и сланцы) - около 80%³, залегающее восточнее Урала в сложных природно-климатических условиях. Освоение потенциальных природных богатств Россия требует значительных затрат, которые могут оказаться экономически невыгодными при современных мировых ценах на сырой материал. Исчерпание полезных ископаемых и развитие техники безусловно актуализируют разработку труднодоступных месторождений. Однако при нынешнем уровне технологии по оценке специалистов рентабельными являются запасы на уровне 1,5 трлн долл⁴.

Общая высокая обеспеченность природными ресурсами не означает полного соответствия структуре потребностей в них национальной экономики. Российская Федерация не располагает всей гаммой необходимых полезных ископаемых. Эта проблема усугубилась после распада СССР. По данным на конец 90-х годов⁵, в России отсутствуют запасы марганцевых, недостаточно хромовых руд. Месторождения ртути, титана, рубидия значительны, но не освоены в силу сложных географических условий и, соответственно, дороговизны их добычи.

Воспроизводство минерально-природного потен-

циала в России сопряжено с рядом проблем, требующих безотлагательного решения. Назовем некоторые из них.

1. Высокая степень выработанности вовлеченных в освоение запасов полезных ископаемых. В силу этой причины обеспеченность России многими видами минеральных ресурсов может существенно ухудшиться.

2. В разработку вовлечены примерно 70%⁶ разведанных запасов нефти и газа, при этом добыча минеральных ресурсов не компенсируется вновь разведанными запасами. Новые месторождения в промышленное освоение практически не вводятся. По многим видам минерального сырья обеспеченность составляет около 40 лет (железная руда, медь, никель, молибден и пр.), по некоторым - меньше 20 лет (цинк, свинец, сурьма).

Исключением являются природный газ (больше 80 лет) и уголь (примерно 150 лет). Что касается нефти, то минимальный уровень обеспеченности - 10-12 лет, максимальный - 57 лет. Для сравнения: ОАЭ и Кувейт при нынешних объемах производства могут добывать нефть в течении 140 лет. Между тем первенство в объемах экспорта нефти принадлежит Российской Федерации. Даже с учетом значительных валютных поступлений от экспорта нефти масштабы ее вывоза являются угрожающими по многим причинам. Прежде всего потому, что мировая проблема исчерпания нефтяных ресурсов является особенно острой для России, население которой нуждается в энергоресурсах для обеспечения жизнедеятельности в сложных климатических условиях. Приоритетное развитие сырьевых отраслей целесообразно в том случае, если на его основе будет восстановлен научно-технический потенциал России и, следовательно, заработает механизм интенсивного устойчивого экономического роста.

3. Для Российской экономики характерна низкая комплексность в использовании полезных ископаемых. Значительны потери при добыче, транспортировке и переработке минеральных ресурсов. Как результат - высокая ресурсоемкость производимой продукции. Электро- и энергоемкость ВВП России в несколько раз выше, чем в США. Помимо природных условий, определяющих значительный уровень энергопотребления в РФ, энергоемкость экономики безусловно зависит от субъективной составляющей. Режим ресурсосбережения, в том числе энергии, не стал законом развития российской экономики. По расчетам специалистов совокупные затраты на единицу продукции в Российской Федерации за последние 12 лет (1990-2002 гг.) по минимальной оценке возросли в 1,7 раза⁷.

И, наконец, при характеристике природно-ресурсного потенциала России следует учитывать геополитический аспект. Проблема заключается в том, что основные запасы полезных ископаемых находятся в азиатской части России. Абсолютно преобладающая доля населения проживает в европейской, наметилась тенденция к сокращению демографических ресурсов Сибири и Дальнего Востока. При сохранении указанной тенденции либо некому будет разрабатывать си-

¹Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. - М.: Юристъ, 2003, С. 121-122.

²Экономический потенциал таможенной территории Российской Федерации/ Под ред. Г.Г. Мокрова. - М.: РИО РТА, 2001.- С. 415.

³ Паршев А.П. Почему Россия не Америка. - М.: Форум, 2002.- С. 59.

⁴ Мировая экономика/ Под ред. А.С. Булатова. С. 122.

⁵ Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике. С. 40-41.

⁶Экономический потенциал таможенной территории Российской Федерации. С. 416.

⁷Вопросы экономики.- 2003. - № 8.- С.40

бирские природные богатства, либо они не будут принадлежать Российской Федерации.

Количественная и качественная оценка природных ресурсов России содержится в ряде публикаций¹, с которыми следует ознакомиться при изучении экономического потенциала таможенной территории РФ.

Демографические ресурсы России крайне ограничены, особенно по сравнению с ее территорией и природным богатством. Демографический потенциал страны представляет собой возможные изменения в том или ином временном горизонте численности населения и его качественно-структурных параметров.

По данным Всероссийской переписи 2002 года численность постоянного населения РФ составила 145,2 млн человек, что соответствует седьмому месту в мире после Китая, Индии, США, Индонезии, Бразилии, Пакистана².

В 90-х годах проявилась тенденция к сокращению численности российского населения³, которая, по мнению демографов, сохранится и усилится в будущем. На долю России в численности населения мира приходилось 4,3% (1990г.); 4,1% (1950г.); 2,4% (2000г.). По прогнозным оценкам численность населения Земного шара за пятьдесят лет вырастет более чем в полтора раза (прежде всего, за счет развивающихся стран) и составит около 9,3 млрд человек. Практически не вызывает сомнения сокращение числа проживающих в России, удельный вес которых в общей численности населения уменьшится примерно до 1%⁴. Предполагаемая депопуляция коснется всех российских регионов, более всего пострадает Дальний Восток (сокращение жителей на треть). Исключение составит Северный Кавказ, где численность населения может возрасти.

Помимо депопуляции, другой негативной тенденцией демографического потенциала России является старение населения. В соответствии с критерием ООН население считается демографически старым, если доля лиц в возрасте 60 лет и старше более или равна 12% по отношению ко всему населению. В России эта доля достигла 16,6% (Швеция - 22,1%, Германия - 20,1%; Япония - 19,9%)⁵.

Первый этап демографического старения населения, в том числе России, обусловлен снижением рождаемости. Как показывает опыт развитых стран, проведение демографической политики, направленной на повышение рождаемости в стране, малоэффективно. Однако в отличие от развитых стран, вступивших во второй этап демографического старения, в Российской Федерации в 90-е годы уровень смертности населения возрастает. Резервы увеличения демографического потенциала России связаны со снижением смертности населения, обусловленной в том числе травмами, несчастными случаями, убийствами и т.д. Смер-

тность от внешних причин превышает в России соответствующий показатель развитых стран в 3-5 раз⁶. Однако основной фактор стабилизации численности населения в современной России - миграция. Россия является миграционно привлекательной страной. Сальдо миграции за период 1989-2002 гг. оставалось положительным и суммарно составило за 13 лет 5,6 млн чел., что на три четверти компенсировало естественную убыль населения, отмечаемую с 1992г.⁷ Значительная доля иммигрантов - трудоспособного возраста. С одной стороны, это тормозит тенденцию к старению населения, с другой - влияет на количественный и качественный состав трудовых ресурсов России.

К трудовым ресурсам относится часть населения, способного осуществлять полезную деятельность: население в трудоспособном возрасте, работающие пенсионеры. К началу 2001 г. трудоспособное население составило 87,3 млн чел., или примерно 60% от общей численности⁸. Преобладающая доля лиц трудоспособного возраста объясняется рядом причин, в основном краткосрочного действия. К ним относятся: низкий уровень рождаемости в 90-х годах, выход на пенсию малочисленного поколения детей войны, вступление в трудоспособный возраст многочисленного поколения родившихся в 80-х годах, иммиграция лиц преимущественно трудоспособного возраста. Благоприятная тенденция сохранится до 2005 г., после которого произойдет количественное сокращение трудоспособного населения и качественное ухудшение - старение - экономически активной части населения.

Экономически активное население (рабочая сила) формирует предложение на рынке труда. Оно состоит из занятых и безработных и не включает трудоспособное население, получающее образование, занятое только домашним хозяйством, служащих в армии и т.д. Численность экономически активного населения с 1999 г. составляет примерно 71 млн человек с наметившейся тенденцией к снижению около 1% в год⁹.

К занятым относятся люди, имеющие работу, а также те, кто трудится неполный рабочий день или неделю. Следовательно, в официальной отчетности в категории "занятые" учитывают скрытую безработицу. Размеры неполной занятости, включая находящихся в вынужденных отпусках, сократились по сравнению с 1998 г. почти в 4 раза. В настоящее время они (2002г.) оцениваются в 3 млн человек¹⁰. Объем скрытой безработицы в общей численности занятых уменьшился примерно с 20% (1998 г.) до 4% (2002 г.).

Динамика и структура занятых в экономике постсоветской России характеризовались следующими тенденциями:

1. Существенное снижение среднегодовой численности занятых с 1990 г. (75,3 млн) по 1998 г. (63,6 млн). Затем - незначительный прирост примерно по 0,5% в год¹¹.
2. Значительное абсолютное и относительное со-

¹ *Вопросы экономики*. - 2003. - №8. - С.31-41; *Российский экономический журнал* - 2001. - №8. - С.24-35; *Вопросы экономики* - 2002. - №3. - С.51-65.

² *Российская газета*. - 2003. - 4 ноября (№ 223). - С.13;

³ *Российский статистический ежегодник*. 2000.-М., 2002.- С.16;

⁴ *Российский экономический журнал*. - 2003. - №1. - С.78-79.

⁵ *Мировая экономика/Под ред. А. С. Булатова*. - М, 2003. - С.129.

⁶ *Российский экономический журнал*. - 2003 - № 1. - С. 82.

⁷ *Российская газета*. - 2003. - 4 ноября (№ 223). - С. 13.

⁸ *Российская газета*. - 2003. - 14 мая (№89). - С.7; *Российский статистический ежегодник*. 2002.-М., 2002, С.36.

⁹ *Российский статистический ежегодник*. 2002.- С.133.

¹⁰ *Российская газета*. - 2003. - 14 мая (№89). - С.7.

¹¹ *Российский статистический ежегодник*. 2002.- С.133.

крашение численности работников в промышленности и строительстве с 1990 г. по 2001 г. соответственно на 7,6% и 4,8%¹. С одной стороны, указанная тенденция является мировой. С другой, в РФ произошло не постепенное, как в развитых странах, а резкое сокращение работников промышленности, причем той их части, которая была занята в приоритетных наукоемких отраслях. Это свидетельствует о разрушении производственного и научного потенциала России.

3. Быстрый рост доли занятых в сфере услуг с 37% в 1990 г. до 49% в 2001 г., прежде всего за счет оптовой и розничной торговли, общественного питания, где относительная численность занятых практически удвоилась: 7,8% (1990г.) и 15,4% (2001г.)². Самозанятость и наемный труд в сфере торговли позволили 4,2 млн человек (увеличение численности торговых работников с 1990 по 2001 г.) участвовать в общественно-полезной деятельности и получать относительно стабильный доход во время экономического кризиса.

4. Несмотря на сокращение числа занятых в сельском и лесном хозяйстве за указанный период времени на 1,8 млн чел., относительная их величина оставалась стабильной: 13,2% в 1990 г.; 12,7% в 2001³. Представляется, что абсолютное и относительное уменьшение этой категории занятых нерационально, по крайней мере в силу двух обстоятельств. Во-первых, РФ - мировой лидер по обеспеченности лесными ресурсами. Следовательно, должны быть созданы условия по эффективной их эксплуатации. Во-вторых, продовольственная независимость России предполагает увеличение производства сельскохозяйственной продукции. Современная материально-техническая обеспеченность сельского производителя не позволяет рассчитывать на значительный рост эффективности труда. Основным резервом роста продукции, по крайней мере в краткосрочной перспективе, являются экстенсивные факторы, т.е. привлечение дополнительных ресурсов, прежде всего работников.

5. Изменение в структуре занятых по формам собственности. Существует устойчивая тенденция уменьшения абсолютной и относительной численности работников на государственных и муниципальных предприятиях: 82,6% в 1990 г., 37,4% в 2001 г.

Доля работников частных предприятий возросла с 12,5% в 1990г. до 47,6% в 2001г⁴. Частный сектор выступает основным работодателем и фактором самозанятости населения. Тем не менее, в Концепции действий на рынке труда на 2003-2005 годы справедливо подчеркивается, что 11% ВВП⁵, производимого организациями малого бизнеса в России, недостаточно для создания рыночной конкурентной среды и эффективной самозанятости населения.

Показателем степени экономической активности рабочей силы может служить уровень производительности труда и безработицы в народном хозяйстве.

Одним из показателей эффективности труда слу-

жит отношение реального ВВП к численности занятых. Судить о динамике производительности можно по следующим данным: при сокращении ВВП в 1990-1998 годах на 42,5% численность занятых уменьшилась на 15,3%⁶.

Негативная тенденция падения производительности труда переломлена в 1999г. За период 1999-2001 г. реальный ВВП увеличился на 20,6%, в то время как численность занятых только на 1,4%⁷. Следовательно, индекс производительности труда за 1990-2001 гг. составил:

$$J = \frac{0,575 * 1,206}{0,847 * 1,014} \approx 0807,$$

то есть производительность труда в 2001 г. составляет 80% от уровня 1990г. Значительным резервом положительной динамики экономического потенциала является восстановление и дальнейший рост эффективности живого труда. К экстенсивным факторам увеличения реального ВВП можно отнести сокращение безработицы в национальной экономике.

В соответствии с рекомендацией МОТ безработные - это лица 15 лет и старше, которые в рассматриваемый период не имели работы, занимались ее поисками и были готовы приступить к ней. Уровень безработицы определяется отношением количества безработных к численности экономически активного населения. Максимального уровня безработица достигла в феврале 1999г. - 15% от численности рабочей силы. Наибольший показатель регистрируемой безработицы 3,8% (апрель 1996г.) В 2002г. размеры безработицы составили 5,7 млн чел. (8,1%)⁸. Несмотря на рост занятости, сохраняются значительные различия в уровне безработицы по регионам вследствие дифференциации их экономического развития и низкой мобильности рабочей силы.

Наиболее сложная обстановка сложилась в республиках Северного Кавказа, где уровень безработицы выше среднего примерно в 1,5-3 раза.

Меры по снижению циклической безработицы - часть общей проблемы антициклического регулирования. Что касается качества рабочей силы, то в ее подготовке наметилось явное противоречие. С одной стороны, как показывают результаты переписи населения, значительно возросла численность лиц с высшим и средним профессиональным образованием. С другой, за годы реформ существенно снижена квалификация рабочих кадров, в том числе за счет ликвидации внутрифирменной подготовки работников.

Устойчивый экономический рост возможен на основе технологической модернизации. Следовательно, необходима подготовка рабочей силы, соответствующей по качеству и структуре потребностям обновляемого производства. С проблемами формирования и регулирования российского рынка труда можно ознакомиться в специальной литературе⁹.

⁶ Там же, С.7

⁷ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2002.-М., 2002, С.36,38.

⁸ Российская газета - 2003.-14 мая (№ 89).- С.7.

⁹ Российский экономический журнал.-2003.- № 1.- С.75-84; Российский экономический журнал - 2002.- №8.-С.38-45; Российский экономический журнал.-2001.- №8.- С.43-55, 89-92.

¹Российский статистический ежегодник. 2002. С.141.

² Там же. С.141.

³Там же. С.141.

⁴Там же.-М., 2002, С.140.

⁵Российская газета.-2003.- 14 мая № 89.-С.7

Список литературы

1. Андрианов В.Д. *Россия в мировой экономике*. -М.: Владос, 2002.
2. Бункина Н.К. *Национальная экономика*. -М.: Наука, 1997.
3. Ведута Е.Н. *Стратегия и экономическая политика государства*. -М.: Академический проект, 2003.
4. Гранберг А.Г. *Основы региональной экономики*. -М.: ГУ ВШЭ, 2000.
5. *Институциональные основы рыночной экономики в России*. -М.: Наука, 1996.
6. *Мировая экономика /Под ред. А.С.Булатова*. -М.: Юристъ, 2003.
7. Орешин В.П. *Государственное регулирование национальной экономики*. -М.: Инфра-М, 2000.
8. *Региональная экономика /Под ред. Т.Г.Морозовой*. -М., 1998.
9. *Регионы России: Стат. сб.* -М.: Госкомстат России, 1999.
10. *Российский статистический ежегодник -М.: Госкомстат России, 2000, 2001, 2002.*
11. Сергеев П.В. *Мировая экономика*. -М., 1999.
12. *Теория переходной экономики /Под ред. В.В.Герасименко*. -М.: ТЕИС, 1997.
13. Шамхалов Ф. *Государство и экономика*. - М., 1999.
14. *Экономический потенциал таможенной территории РФ /Под ред. Г.Г.Мокрова*. -М.: РИО РТА, 2001.
15. Яковец Ю.В. *Циклы. Кризисы. Прогнозы*. -М.: Наука, 1999.

Периодические издания

Вопросы экономики, Мировая экономика и международные отношения, Российская газета, Российский экономический журнал, Экономика и жизнь. Эксперт, Таможня, Таможенные ведомости, Таможенный вестник, Общество и экономика.

ГЛАВА 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Экономическая безопасность - это состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социальная направленность политики, достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов.

В сфере экономики угрозы имеют комплексный характер и обусловлены:

- существенным сокращением валового внутреннего продукта;
- снижением инвестиционной, инновационной активности и научно - технического потенциала;
- стагнацией аграрного сектора;
- разбалансированием банковской системы;
- ростом внешнего и внутреннего государственного долга;
- тенденцией к преобладанию в экспортных поставках топливно-сырьевой и энергетической составляющих, а в импортных поставках - продовольствия и предметов потребления, включая предметы первой необходимости.

Ослабление научно-технического и технологического потенциала страны, сокращение исследований на стратегически важных направлениях научно-технического развития, отток за рубеж специалистов и интеллектуальной собственности угрожают России утратой передовых позиций в мире, деградацией наукоемких производств, усилением внешней технологической зависимости и подрывом обороноспособности России.

Негативные процессы в экономике лежат в основе сепаратистских устремлений ряда субъектов Российской Федерации. Это ведет к усилению политической нестабильности, ослаблению единого экономического пространства России и его важнейших составляющих - производственно - технологических и транспортных связей, финансово - банковской, кредитной и налоговой систем.

Наиболее вероятными угрозами экономической безопасности Российской Федерации, на локализацию которых должна быть направлена деятельность федеральных органов государственной власти, являются:

1. Увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности, что ведет к нарушению социального мира и общественного согласия. Достигнутый относительный баланс социальных интересов может быть нарушен в результате действия следующих факторов:

- расслоение общества на узкий круг богатых и преобладающую массу бедных, неуверенных в своем будущем людей;
- увеличение доли бедных слоев населения в городе по сравнению с деревней, что создает социальную и криминальную напряженность и почву для широкого распространения относительно новых для России негативных явлений - наркомании, организованной преступности, проституции и тому подобного;
- рост безработицы, что может привести к социальным конфликтам;

- задержка выплаты заработной платы, остановка предприятий.

2. Деформированность структуры российской экономики, обусловленная такими факторами:

- усиление топливно-сырьевой направленности экономики;

- отставание разведки запасов полезных ископаемых от их добычи;

- низкая конкурентоспособность продукции большинства отечественных предприятий;

- свертывание производства в жизненно важных отраслях обрабатывающей промышленности, прежде всего в машиностроении;

- снижение результативности, разрушение технологического единства научных исследований и разработок, распад сложившихся научных коллективов и на этой основе подрыв научно-технического потенциала России;

- завоевание иностранными фирмами внутреннего рынка России по многим видам товаров народного потребления;

- приобретение иностранными фирмами российских предприятий в целях вытеснения отечественной продукции как с внешнего, так и с внутреннего рынка;

- рост внешнего долга России и связанное с этим увеличение расходов бюджета на его погашение.

3. Возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов.

Важнейшими факторами этой угрозы являются:

- объективно существующие различия в уровне социально-экономического развития регионов, наличие депрессивных, кризисных и отсталых в экономическом отношении районов на фоне структурных сдвигов в промышленном производстве, сопровождающихся резким уменьшением доли обрабатывающих отраслей;

- нарушение производственно-технологических связей между предприятиями отдельных регионов России;

- увеличение разрыва в уровне производства национального дохода на душу населения между отдельными субъектами Российской Федерации.

4. Криминализация общества и хозяйственной деятельности, вызванная в основном такими факторами:

- рост безработицы, поскольку значительная часть преступлений совершается лицами, не имеющими постоянного источника дохода;

- сращивание части чиновников государственных органов с организованной преступностью, возможность доступа криминальных структур к управлению определенной частью производства и их проникновения в различные властные структуры;

- ослабление системы государственного контроля, что привело к расширению деятельности криминальных структур на внутреннем финансовом рынке, в сфере приватизации, экспортно-импортных операций и торговли.

Пороговые значения индикаторов экономической безопасности представляют собой количественные параметры, очерчивающие границу между безопасной и опасной зонами в различных сферах экономики.

Группы пороговых значений экономической безопасности в зависимости от экономических интересов страны следующие:

1. Производственная сфера:

- объем ВВП в целом;

- объем ВВП на душу населения;

- объем ВВП от среднемирового показателя ВВП (в процентах).

2. Уровень жизни населения:

- доля в населении граждан, имеющих доходы ниже прожиточного минимума;

- продолжительность жизни;

- разрыв между доходами 10% самых высокодоходных и 10% самых низкодоходных групп населения.

3. Финансовое состояние:

- объем внутреннего долга в процентах к ВВП;

- объем внешнего долга в процентах к ВВП;

- дефицит бюджета в процентах к ВВП;

- объем иностранной валюты в наличной форме к объему наличного рубля;

- денежная масса в процентах к ВВП.

Система обеспечения экономической безопасности Российской Федерации создается и развивается в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, указами и распоряжениями Президента Российской Федерации, постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации, федеральными программами в этой области.

Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации является составной частью национальной безопасности Российской Федерации в целом и ориентирована на реализацию осуществляемых в России экономических преобразований в ближайшие три-пять лет. Она утверждена Указом Президента РФ 29 апреля 1996 года.

Стратегия развивает и конкретизирует соответствующие положения разрабатываемой концепции национальной безопасности Российской Федерации с учетом национальных интересов в области экономики. Национальные интересы России - это совокупность сбалансированных интересов общества и государства в экономической, внутривластной, социальной, международной, информационной, военной, пограничной, экологической и других сферах. Они носят долгосрочный характер и определяют основные цели, стратегические и текущие задачи внутренней и внешней политики государства. Реализация национальных интересов России возможна только на основе устойчивого развития экономики. Поэтому национальные интересы России в этой сфере являются ключевыми.

Цель стратегии - обеспечение такого развития экономики, при котором создались бы приемлемые условия для жизни и развития личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз. Без обеспечения экономической безопасности практически невозможно решить ни одну из задач, стоящих перед страной, как во внутригосударственном, так и в международном плане.

Основу системы обеспечения национальной безопасности Российской Федерации составляют органы, силы и средства обеспечения национальной безопасности, осуществляющие меры политического, правового, организационного, экономического, воен-

ного и иного характера, направленные на обеспечение безопасности личности, общества и государства.

В формировании и реализации политики обеспечения национальной безопасности Российской Федерации принимают участие:

- Президент Российской Федерации;
- Федеральное Собрание Российской Федерации;
- Правительство Российской Федерации.

Совет Безопасности Российской Федерации является конституционным органом, осуществляющим подготовку решений Президента Российской Федерации по вопросам обеспечения защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, проведения единой государственной политики в области обеспечения безопасности.

Совет Безопасности формируется Президентом Российской Федерации в соответствии с Конституцией Российской Федерации и Законом Российской Федерации "О безопасности".

Основными задачами Совета Безопасности являются:

- определение жизненно важных интересов общества и государства, выявление внутренних и внешних угроз объектам безопасности;

- разработка основных направлений стратегии обеспечения безопасности Российской Федерации и организация подготовки федеральных целевых программ ее обеспечения;

- подготовка рекомендаций Президенту Российской Федерации для принятия решений по вопросам внутренней и внешней политики Российской Федерации в области обеспечения безопасности личности, общества и государства;

- подготовка оперативных решений по предотвращению чрезвычайных ситуаций, которые могут привести к существенным социально - политическим, экономическим, военным, экологическим и иным последствиям, и по организации их ликвидации;

Работой Совета Безопасности руководит Председатель Совета Безопасности Российской Федерации. Заседания Совета Безопасности проводятся на регулярной основе в соответствии с планами, утверждаемыми Председателем Совета Безопасности. В случае необходимости могут проводиться внеочередные заседания Совета Безопасности.

Заседания Совета Безопасности ведет Председатель Совета Безопасности.

Секретарь Совета Безопасности является должностным лицом Российской Федерации, подчиненным непосредственно Президенту Российской Федерации.

Секретарь Совета Безопасности имеет следующие полномочия:

- информирует Президента Российской Федерации по проблемам внутренней и внешней безопасности страны, обороноспособности, военно - технического сотрудничества, развития глобальных информационных систем;

- обобщает и представляет в Совет Безопасности информационно - аналитические обзоры состояния безопасности Российской Федерации;

- готовит планы работы Совета Безопасности, фор-

мирует повестки дня заседаний Совета Безопасности;

- координирует работу межведомственных комиссий Совета Безопасности, научного совета при Совете Безопасности,

Совет Безопасности в соответствии с основными задачами и направлениями его деятельности образует межведомственные комиссии.

Межведомственные комиссии Совета Безопасности являются основными рабочими органами Совета. В зависимости от возлагаемых на них задач они могут создаваться по функциональному или региональному признаку, на постоянной или временной основе.

Постоянные межведомственные комиссии Совета Безопасности осуществляют подготовку предложений и рекомендаций Совету по основным направлениям государственной политики в области обеспечения безопасности личности, общества и государства.

В случае необходимости выработки предложений по предотвращению чрезвычайных ситуаций и ликвидации их последствий, отдельным проблемам обеспечения стабильности и правопорядка в обществе и государстве, защите конституционного строя, суверенитета и территориальной целостности Российской Федерации Советом Безопасности могут создаваться временные межведомственные комиссии.

Важная роль в защите экономической безопасности принадлежит таможенным органам РФ - одному из базовых государственных институтов экономики. В соответствии со статьей 10 (п.3) Таможенного кодекса Российской Федерации таможенные органы "обеспечивают в пределах своей компетенции экономическую безопасность Российской Федерации, являющуюся экономической основой суверенитета Российской Федерации".

Руководствуясь указом Президента Российской Федерации "О неотложных мерах по организации таможенного контроля на Государственной границе РФ" Государственный таможенный комитет РФ сосредоточил свои усилия на решении следующих задач:

- обеспечение экономической основы суверенитета и государственной безопасности страны, защита интересов народа РФ;

- пополнение федерального бюджета посредством взимания пошлин, сборов и некоторых видов налогов;

- участие в осуществлении таможенно-банковского валютного контроля. В первую очередь, за своевременной и полной репатриацией платежей, причитающихся российским экспортерам за поставленные ими товары;

- формирование, ведение и предоставление таможенной статистики внешней торговли России;

- создание правовой законодательной базы, обеспечивающей деятельность таможенной службы.

В соответствии с таможенной политикой нашей страны наиболее серьезную угрозу национальному хозяйству представляют следующие факторы:

- преобладание сырьевых товаров в российском экспорте при ограничении на дальнейшее расширение сырьевого экспорта с точки зрения ресурсных возможностей и эффективности;

- дискриминация со стороны промышленно развитых стран российского экспорта товаров высокой сте-

пени переработки, ослабление позиций России на рынках сбыта военной и машиностроительной продукции;

- усиление влияния западных стран и международных финансовых организаций на экономическую политику России;

- углубление зависимости страны от импорта продовольствия, товаров народного потребления, комплектующих изделий для машиностроения, современных технологий;

- ухудшение геополитического положения России в связи с необходимостью транзита внешнеторговых грузов через территорию бывших советских республик, включая страны СНГ, и потерей выходов к ряду морских портов в Черном и Балтийском морях;

- ослабление торгово-экономических отношений со странами СНГ.

В обеспечении экономической безопасности России зоной ответственности таможенной службы является сфера внешнеэкономической деятельности государства.

Можно выделить две ключевых группы факторов, влияющих на экономическую безопасность России во внешнеэкономической деятельности:

- 1) состояние внешнеторгового баланса РФ;
- 2) стабильность курса российского рубля по отношению к основным мировым валютам.

Эти факторы определяют такие показатели российской экономики:

- объем внешней торговли;
- поступление иностранных инвестиций (прямых и портфельных);
- уровень инфляции.

Повышение экономической безопасности России в большей мере зависит от эффективности инструментов защиты национальных интересов на внешних и внутренних рынках. Особенно это важно на этапе переходного периода к рыночной экономике, характеризующегося слабой защищенностью отечественных товаропроизводителей от экспансии импортных товаров на российский рынок, дискриминационными ограничениями при экспансии собственной продукции и бегством российского капитала за рубеж. Поэтому задача защиты интересов внутреннего рынка должна рассматриваться как первостепенная на переговорах, связанных со вступлением России во Всемирную торговую организацию.

Мировой опыт убеждает, что без эффективной государственной политики невозможно устойчивое экономическое и социальное развитие. Однако учитывая технологическую отсталость активной части основных производственных фондов, более высокую материалоемкость производимой российской продукции, слабую законодательно-нормативную базу и политическую нестабильность, требуется проведение активной протекционистской политики, в том числе и в области таможенного дела.

Протекционизм ориентирован на развитие промышленности и сельского хозяйства и осуществляется через систему взаимосвязанных мер внешней и внутренней политики.

Государственная внешнеторговая политика осуществляется посредством таможенно-тарифного регулирования (применения импортного и экспортного таможенных тарифов) и нетарифного регулирования (в ча-

стности, путем квотирования и лицензирования) внешнеторговой деятельности.

Таможенные органы, участвуя в регулировании внешнеторгового оборота и осуществляя фискальную функцию, регулярно пополняют государственный бюджет и тем самым способствуют решению экономических проблем. Денежные средства, образующиеся от уплаты таможенных пошлин при перемещении товаров через таможенную границу РФ, являются важной статьей доходов бюджета страны (свыше 40%). А это зарплата учителей, медиков, пенсии, стипендии, пособия малоимущим гражданам и т.д.

Одной из мер обеспечения экономической безопасности является ограничение числа участников ВЭД в Российской Федерации. Подобная мера позволяет осуществлять более полный контроль за внешней торговлей товарами. В России число участников ВЭД ограничивается при осуществлении экспорта или импорта товаров двойного назначения, военной техники и вооружения, бриллиантов и алмазов.

Таможенный кодекс РФ предусматривает, что ввоз и вывоз из России отдельных товаров может быть запрещен, исходя из соображений государственной безопасности, защиты общественного порядка, жизни и здоровья людей, животных и растений, защиты интересов российских потребителей и т.д.

В целях обеспечения экономической безопасности таможенные органы РФ наряду с Правительством России и Центральным банком РФ осуществляют валютный контроль. Созданный в России механизм валютного контроля направлен на полное и своевременное поступление экспортной валютной выручки в страну в целях оздоровления государственного бюджета, укрепления финансовой дисциплины, а также развитие внутреннего валютного рынка и формирование государственных валютных резервов страны. В последнее время наблюдается рост преступлений, связанных с неполным возвратом в Россию или полным сокрытием валютной выручки от экспортных и бартерных операций, то есть утечкой капитала за рубеж.

Для того чтобы борьба с ввозом на таможенную территорию России недоброкачественных и опасных для российских потребителей товаров была эффективней, следует обеспечить сертификацию импортных товаров. В свою очередь, успешный контроль за соблюдением правил сертификации продукции возможен при активизации участия в этой работе таможенных лабораторий.

Эффективная таможенная политика определяет степень привлекательности государства для иностранного капитала. Поэтому создание условий, обеспечивающих максимально возможное привлечение иностранных инвестиций в отечественную экономику, является одной из главных задач таможенных органов. Для этого необходимо ускорить принятие законодательных актов, определяющих порядок установления и применения так называемых поощрительных пошлин, которые будут использоваться в отношении товаров инвестиционного назначения.

Контрольные вопросы

1. Перечислите основные угрозы экономической безопасности Российской Федерации. Какими факторами они обусловлены?
2. Определите основные группы пороговых значений экономической безопасности.
3. Какие государственные органы образуют систему защиты экономической безопасности Российской Федерации?
4. Каковы функции Совета экономической безопасности и его состав? В каких случаях необходима организация Межведомственных комиссий Совета?
5. Перечислите основные угрозы России с точки зрения таможенной политики.
6. Каковы основные задачи таможенных органов по защите экономической безопасности?

Список литературы

Нормативно-правовые акты

1. Указ Президента РФ от 29.04.1996г. № 608 "О государственной стратегии экономической безопасности РФ".
2. Указ Президента РФ от 10.01.2000 г. № 24 "О Концепции национальной безопасности РФ".
3. Закон РФ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" от 13.10.1995 г. № 157-ФЗ (ред. 10.02.1999г.).
4. Закон РФ "О мерах по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли товарами" от 14.04.1998г. № 63-ФЗ
5. Указ Президента РФ "Об утверждении Положения о Совете Безопасности РФ" от 02.08.1999 г. № 949.
6. Указ Президента РФ от 10.01.2000 г. № 24 "О концепции национальной безопасности РФ".

Книги, статьи

1. Абалкин Л. О национально- государственных интересах России // Вопросы экономики. -1994.- № 21.
2. Аксенов А.И. Криминализация экономики как угроза экономической безопасности России // Юрист.-1999.- № 10.-С.20-24.
3. Белов А.И. Интеллектуальная собственность. -М., 1997.
4. Белов В.В. Из мирового опыта защиты интеллектуальной собственности // Российский экономический журнал. - 1997. - № 3. - с.82-88.
5. Бендиков М.А., Хрусталева Е.Ю. Интеллектуальная собственность: проблемы использования и правовой защиты // Менеджмент в России и за рубежом. - 2001. - № 3 - С.3-20.
6. Борисевич А.Н. Таможенная составляющая экономической безопасности России // Социально-гуманитарные знания.-2002.-№ 1. - С.302-310.
7. Ванин М. Реформа таможенной системы и эффективность экономики // Проблемы теории и практики управления.-2001.-№ 2.-С.21-23.
8. Ведута Е. Н. Экономическая безопасность РФ.- М., 1997.
9. Внешнеэкономический бизнес в России: Справочник / Под ред. И.П.Фаминского. -М.: Республика, 1997.
10. Загашвили В. С. Экономическая безопасность России. - М.: Юрист, 1997.
11. Назаренко В.М., Назаренко К.С. Таможенное обслуживание внешнеэкономической деятельности.- М.: Экзамен, 2001.
12. Основы таможенного дела: Учебник / Под общ. ред. В. Г. Драганова. - М.: ОАО "Изд-во "Экономика", 1998.
13. Пресняков В. Ю. Современная зарубежная практика регулирования внешней торговли: таможенный аспект: Учебное пособие. - М.: РИО РТА, 1996.
14. Таможенный кодекс Российской Федерации с постановочными материалами / Под общ. ред. А. Н. Козырина. - М.: Спарк, 2001.
15. Экономическая безопасность. Производство. Финансы. Банки / Под ред. В. К. Сенчагова. - М.: Финстатинформ, 1998.

ГЛАВА 4. ТАМОЖЕННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЭВОЛЮЦИЯ, СОВРЕМЕННЫЕ ЗАДАЧИ И ПРИОРИТЕТЫ

Таможенная политика нашей страны имеет свою богатую историю, свои характерные этапы развития. Если в 20-х - начале 30-х годов XX века Советский Союз проводил активную таможенную политику с целью увязки внутренних цен с мировыми, то в дальнейшем она перестала воздействовать на развитие торговли с отдельными странами, поскольку таможенные пошлины на импортируемые товары покрывались из госбюджета и не оказывали существенного влияния на внутреннее ценообразование и экономическую эффективность внешнеторговых сделок. Важными элементами активной таможенной политики СССР в 20-е годы явились таможенные тарифы 1922, 1924 и 1927 гг., которые не только защищали советскую промышленность от конкуренции иностранных товаров, но и стимулировали развитие отечественного экспорта за счет снижения или отмены вывозной пошлины на значительную часть товаров.

Таможенные тарифы 1930, 1961 и 1981 гг., которые действовали в период командно-административного управления внешнеэкономическими связями, оказались по сути рутинными правовыми актами. Так, таможенный тариф 1981 г. не являлся и не мог являться по ряду причин инструментом экономического регулирования внешнеэкономической деятельности. Указанный тариф насчитывал всего триста с небольшим позиций, в то время как в таможенных тарифах большинства промышленно развитых стран число отдельных товарных позиций, подпозиций и т.д. насчитывает от 5 до 7 тысяч, а в тарифах таких стран, как США и Япония - 10-12 тысяч. Тарифу образца 1981 г. было присуще несоответствие уровня таможенных пошлин ценам на товары, сложившимся на внутреннем и внешних рынках. Так, на большинство видов машин и оборудования минимальные ставки пошлин составляли только 5-10%, на топливо - 10-12%, металлы - до 15%, химические продукты - 5-10%.

И, наконец, отметим действовавший порядок исчисления таможенных пошлин и их внесения в союзный бюджет. Понятие "таможенная пошлина" было подменено термином "таможенные доходы", в результате чего организации, импортирующие товары, перечисляли в бюджет не пошлину, а разницу между стоимостью товара на внешнем и внутреннем рынках. Такое положение считалось нормальным в эпоху жесткой централизации внешней торговли, отрыва процесса ее осуществления от непосредственных производителей или потребителей товаров, господства административно-командных методов управления этой деятельностью, в условиях реализации государственной монополии на внешнюю торговлю.

В условиях демократизации внешнеэкономических связей, возможности вовлечения в экспортно-импортные операции практически всех юридических лиц, организаций, совместных предприятий и производственных кооперативов потребовалась разработка эффективной таможенной политики и принятие нового таможенного тарифа, которые бы учитывали крупные изменения, происходящие в этой важной сфере хозяйственной деятельности.

Создание Указом Президента Российской Федерации от 25.10.1991г. российского таможенного ведомства практически совпало с актом оформления распада Советского Союза. Организационное оформление и становление таможенной службы Российской Федерации, особенно в течение 1992-1993гг., осложнялось тем, что самые обустроенные и оснащенные таможенные органы, располагавшие наиболее подготовленными кадрами, оказались за пределами Российской Федерации, получившей около 13,5 тыс. км так называемых прозрачных границ с бывшими республиками Союза ССР.

Начало ускоренному формированию законодательной базы таможенного дела положил Указ Президента Российской Федерации от 15.11.1991г. "О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР". В период 1992-1994 гг. были приняты законы Российской Федерации "О таможенном тарифе", "О валютном регулировании и валютном контроле", Таможенный кодекс Российской Федерации и ряд других законодательных актов, имеющих прямое отношение к таможенному делу, к формированию таможенной политики страны.

Принятие этих законов ознаменовало собой создание правовых основ российской таможенной политики, обусловивших возможность ускоренного смещения центра тяжести в оперативной деятельности российского таможенного ведомства на ее важнейшие экономические составляющие. Важнейшие из них:

- наполнение доходной части федерального бюджета посредством взимания таможенных пошлин, сборов и налогов;
- осуществление таможенно-банковского валютного контроля;
- формирование, ведение и предоставление в виде официальных публикаций таможенной статистики внешней торговли Российской Федерации.

В настоящее время таможенная система Российской Федерации превратилась в квалифицированный и действенный экономический инструмент государственного регулирования рыночных отношений, деятельность которого, наряду с защитой экономических интересов страны, в значительной мере способствует наполнению федерального бюджета (табл.9).

Таможенная политика России - это система политико-правовых, экономических, организационных и иных широкомасштабных мероприятий в сфере таможенного дела, направленных на реализацию и защиту внутри - и внешнеэкономических интересов страны в целях динамичного осуществления политических и социально-экономических преобразований в условиях формирования рыночных отношений.

Таможенная политика является составной частью внутренней и внешней политики Российской Федерации¹. Ее специфика в том, что она и формируется, и

¹Подробнее см.: Таможенный кодекс Российской Федерации (новая редакция). Раздел I; Экономика таможенного дела: Учеб. пособие / Под ред. проф. И.А. Малмыгина, А.В. Губина, В.И. Шаповаловой. - М.: РИО РТА, 2002; О международных аспектах таможенной политики и таможенного сотрудничества России и стран СНГ см.: Основы таможенного дела: Учебник / Под ред. В.Г. Драганова. - М.: Экономика. - С. 611-644.; Свиных В.Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие. - М.: Экономист, 2004. - С. 57-67.

осуществляется российским государством в условиях переходной экономики, на стадии формирования рыночного хозяйства, а теперь еще и в условиях вступления России в состав Всемирной торговой организации².

Таблица 9

Доля таможенных платежей в доходной части федерального бюджета Российской Федерации³

Годы	Доходная часть федерального бюджета, млрд руб	Таможенные платежи, млрд руб	Удельный вес таможенных платежей (%)
1994	124,48	14,1	11,3
1995	224,40	42,5	18,9
1996	347,20	51,3	14,7
1997	434,36	66,6	15,3
1998	367,55	84,3	22,9
1999	473,67	187,2	39,5
2000	797,20	358,8	44,0
2001	1193,48	539,9	45,2
2002	2125,71	588,3	38,9
2003 «план»	2417,79	638,1	
9 мес. 2003г.		543,3	

Цели таможенной политики определяются президентом РФ, Федеральным собранием, Правительством страны в соответствии с Таможенным кодексом РФ и другими нормативными актами в сфере таможенного дела. Таможенные органы участвуют в формировании таможенной политики и активно реализуют ее в своей текущей, непрерывной деятельности.

Целями таможенной политики являются:

- обеспечение наиболее эффективного использования инструментов таможенного контроля и регулирования товарообмена на таможенной территории РФ;
- участие в реализации торгово-политических задач по защите российского рынка;
- стимулирование развития национальной экономики;
- содействие проведению структурной перестройки и реализации других задач экономической политики Российской Федерации.

Основные принципы таможенной политики страны:

- единство внешнеторговой политики как составной части внешней политики российского государства;
- единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности и контроля за ее осуществлением;
- единство политики экспортного контроля;
- единство таможенной территории РФ;
- приоритет экономических мер государственно-регулирующего внешнеторговой деятельности;
- равенство участников внешнеторговой деятельности и их недискриминация;
- защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности.

Динамичное развитие таможенной системы Рос-

²См.: подробнее: Орешкин В.А. Внешнеэкономический комплекс России (проблемы и перспективы развития). - М.: РИО РТА, 1999; Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике. - С. 216-242; Скурко Е.В. ВТО: введение в правовую систему / Под ред. В.М. Шумилова. - М.: Финансы и статистика, 2003.

³Составлено по официальным публикациям ГТК РФ.

сийской Федерации было вызвано необходимостью обеспечить экономическую безопасность страны, стабильность и целостность ее экономики, уберечь страну от разграбления ее культурных, материальных и природных ресурсов.

Развитие таможенной системы и совершенствование ее деятельности за последнее десятилетие обеспечивалось ростом численного состава таможенной службы и открытием новых таможен. Так, численность сотрудников таможенной системы увеличилась за указанный период с 4-х до более 60-ти тысяч человек, возросло количество таможен и таможенных постов, причем за счет создания не только их внутренней сети, но и учреждения приграничных таможенных органов.

Важнейшая роль в реализации таможенной политики страны принадлежит Государственному таможенному комитету Российской Федерации. На него, как известно, возложены функции по непосредственному руководству системой таможенных органов государства.

ГТК РФ совместно с рядом других министерств и ведомств участвует в разработке и реализации таможенной политики. ГТК РФ вносит предложения о ее совершенствовании, разрабатывает ее правовой, экономический и организационный механизмы, а также обеспечивает претворение этой политики в жизнь. При этом изучаются и анализируются таможенная политика иностранных государств, организация таможенного дела в этих странах. Государственным таможенным комитетом России разрабатываются проекты законодательных и иных правовых актов в сфере таможенного дела, а также обеспечивается в пределах его компетенции опубликование наиболее важных правовых актов.

ГТК РФ является ведомством обязательного согласования номенклатуры тарифа Российской Федерации. ГТК РФ участвует в работе Комиссии по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике, которая является координационным органом, осуществляющим подготовку для Правительства РФ предложений по мерам регулирования ввоза и вывоза товаров с территории Российской Федерации.

В настоящее время Российское правительство продекларировало смещение таможенных приоритетов от фискальной к регулирующей функции и обеспечение всемерного содействия развитию внешней торговли за счет упрощения таможенных процедур.

Государственный таможенный комитет должен стать инструментом настройки российской внешней торговли. Об этом заявил председатель ГТК России Михаил Ванин после окончания заседания правительства, на котором рассматривался вопрос о совершенствовании таможенного дела и подготовке к введению в действие новой редакции Таможенного кодекса РФ. "На сегодняшнем заседании было принято, возможно, самое важное за последние десять лет решение концептуального характера. Суть его состоит в том, что таможенное ведомство перестает рассматриваться в качестве основного донора бюджета. С введением с 1 января 2004 года нового Таможенного кодекса на таможенню ложится нагрузка в области регулирова-

ния внешнеэкономической деятельности, и она становится инструментом настройки внешней торговли", - сказал Михаил Ванин в беседе с журналистами¹.

Правительство России наметило до 2005 года решить следующие задачи в области таможенного дела и тарифного регулирования внешней торговли:

- повысить эффективность импортного таможенного тарифа за счет его дифференциации;

- установить оптимальный уровень импортных пошлин на переходный период в целях повышения инвестиционной привлекательности отдельных отраслей российской промышленности и сельского хозяйства;

- сохранить необходимый уровень тарифной защиты отдельных отраслей, имеющих низкую конкурентоспособность;

- снизить ввозные пошлины на товары, которые в России не производятся либо производятся в недостаточном количестве и неудовлетворительного качества, но которые необходимы стране для снижения общеэкономических издержек;

- отменить экспортные тарифы на продукцию с высокой степенью переработки.

Список литературы

1. Таможенный кодекс Российской Федерации (новая редакция). - М.: ТК Велби, 2003.
2. Об основах регулирования внешнеторговой деятельности: Федеральный закон от 08.12.2003г. №164-ФЗ.
3. О валютном регулировании и валютном контроле: Федеральный закон от 10.12.2003г. № 173-ФЗ.
4. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: Учеб. пособие. - М.: ВЛАДОС, 2002.
5. Орешкин В.А. Внешнеэкономический комплекс России (проблемы и перспективы развития). - М.: РИО РТА, 1999.
6. Основы таможенного дела: Учебник / Под ред. В.Г. Драганова. - М.: Экономика, 1998.
7. Свиных В.Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие. - М.: Экономистъ, 2004.
8. Скурко Е.В. ВТО: введение в правовую систему / Под. Ред. В.М. Шумилова. - М.: Финансы и статистика, 2003.
9. Экономика таможенного дела: Учеб. пособие / Под. Ред. проф. И.А. Малмыгина, А.В. Губина, В.И. Шаповаловой. - М.: РИО РТА, 2002.

¹Таможня. - № 19. - 14 октября 2003 г.

ГЛАВА 5. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ КАК ИСХОДНЫЙ ДОКУМЕНТ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ

Договор - один из основных институтов гражданского права, широко используемый во всех областях хозяйственной жизни, в том числе во внешней торговле. Применительно к внешнеторговой купле-продаже договор принято обозначать термином "контракт".

В системе институтов гражданского права договор должен быть отнесен к числу сделок. Его можно определить как соглашение двух и более сторон, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Участником договора могут быть граждане, юридические лица, а также государство. Договор представляет собой соглашение сторон, направленное на достижение интересующих их целей. Эти цели могут или совпадать (например, при купле-продаже, когда продавец заинтересован в продаже определенного товара, а покупатель - в его приобретении), или же быть тождественными (например, при осуществлении совместной деятельности). Для достижения такого рода целей стороны заключают договор, определяют свои взаимные права и обязанности.

Широкое применение договоров является удобной, надежной и вместе с тем простой формой организации разнообразных хозяйственных операций. В области внешней торговли, когда контрагентами выступают хозяйствующие субъекты двух стран, роль договоров особенно важна, их использование носит универсальный характер. Значение договора для внешней торговли обусловлено также тем, что в ходе переговоров о его заключении стороны могут выявить потребности в товарах и услугах, четко определить взаимные права и обязанности, в необходимых случаях - сбалансировать их таким образом, чтобы они отвечали позиции контрагента и требованиям внешнего рынка.

Преимущество договора состоит в том, что его заключение создает для обеих сторон значительные правовые гарантии. Договор подлежит обязательному исполнению (ст. 309 ГК РФ), недопустимость одностороннего отказа от исполнения обязательств (ст. 310 ГК РФ), а нарушение принятых по договору обязательств влечет обязанность возместить причиненные этим убытки (ст. 396 ГК РФ). Стороны могут предусмотреть в договоре и другие правовые гарантии его надлежащего исполнения, например, условие о неустойке, гарантийные сроки качества товара и т.д.

Наиболее распространенным в сфере внешнеэкономической деятельности является внешнеторговый договор купли-продажи.

Поэтому нам представляется, что более подробный анализ правовой основы, содержания и ошибок при заключении контрактов этого вида имеет большую практическую ценность.

Соблюдать при заключении и исполнении внешнеторгового контракта необходимо не только общие предписания отечественного права, применимые к имущественному обороту, но и специальные нормы внутригосударственного законодательства. В частно-

сти: валютного, таможенного, банковского, контроля за экспортом и импортом и др. К отношениям, возникшим на основании внешнеторгового контракта купли-продажи, может применяться как российское, так и зарубежное право, поэтому имеющийся у российских предпринимателей опыт заключения и исполнения контрактов на внутреннем рынке далеко не всегда может восполнить отсутствие специальных знаний.

Согласно господствующей в отечественной доктрине точке зрения, международно-правовая норма применяется к соответствующим отношениям только в результате ее трансформации, то есть преобразования в норму внутригосударственного права. Такая трансформация осуществляется путем ратификации, издания актов о применении международного договора или издания иного внутригосударственного акта. Следует отметить, что после трансформации эти нормы сохраняют автономный характер по отношению ко всей системе права данной страны в целом¹.

В Российской Федерации вопрос о соотношении международного договора и внутреннего закона решается следующим образом. Согласно Конституции России 1993 г., общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Международные договоры Российской Федерации применяются к отношениям, регулируемым гражданским законодательством, непосредственно, кроме случаев, когда из международного договора следует, что для его применения требуется издание внутригосударственного акта (п. 2, ст. 7 ГК РФ). Если международным договором, в котором участвует Российская Федерация, установлены иные правила, чем предусмотренные гражданским законодательством, то применяются правила международного договора.

В практике международной торговли применяются следующие источники регулирования отношения внешнеторговой купли-продажи:

- Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров;
- Конвенция ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров (1974 г.)²;
- Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (1985 г.)³;
- особые условия поставок СЭВ (в редакции ОУП СЭВ 1968/1988 гг.)⁴;

¹См. также: *Внеэкономическая деятельность предприятий* /Под ред. Л.Е. Стровского.-М.: ЮНИТИ, 1996.- С. 116.

²Российская Федерация как правопреемник Союза ССР с 24 декабря 1991 г. является участником названных конвенций ООН.

³Конвенция была выработана на чрезвычайной сессии Гаагской конференции международного частного права. См. подробнее: Богуславский М.М. *Международное частное право*. - М.: *Международные отношения*, 1994, С. 218-219.

⁴Сохранили обязательное значение в отношениях с организациями отдельных стран (Кубы, Вьетнама, Монголии), с организациями же других стран (Польшы, Венгрии и др.) - приобрели факультативное значение. См. подробнее: Богуславский М.М. *Указ. соч.*, с. 222-224.

• особые условия поставки СЭВ - Финляндия (1978 г.).

В практике международной торговли широко применяются международно-правовые обычаи. Постоянно действующий в России арбитражный орган - Международный коммерческий арбитражный суд при Торгового - промышленной палате Российской Федерации при разрешении споров учитывает торговые обычаи. В Законе Российской Федерации о Международном коммерческом арбитраже (1993 г.) предусмотрено, что третейский суд принимает решение с учетом того, что этот суд разрешает споры на основе торговых обычаев (п.3 ст. 28)¹.

Торговый обычай (custom in trade) - общепризнанное правило, сложившееся в сфере внешней торговли на основании постоянного и единообразного повторения данных фактических отношений.

Применение принятых в международной торговой практике обычаев осуществляется арбитражным судом в следующих случаях:

- такое применение обусловлено в контракте, из которого возник спор;
- к обычаям отсылает норма права, подлежащего применению к спорному правоотношению;
- применение обычая основывается на положениях международного договора, действующего в отношениях между государствами, к которым принадлежат стороны в споре.

В коммерческой практике также используется понятие *торговые обыкновения* (commercial usages), которое означает заведенный порядок или фактически установившееся в торговых отношениях правило, служащее для определения воли сторон, прямо не выраженной в договоре. Торговые обыкновения учитываются постольку, поскольку стороны знали об их существовании и имели в виду, заключая договор. Чаще всего обыкновения применяются в области морских перевозок. Например, обыкновения могут регулировать отношения сторон в случае, когда они в той или иной форме признали необходимым применение обыкновений какого-либо порта.

Исходя из общих положений, разграничение понятий возможно провести по следующим признакам: обычаи - правила поведения, являющиеся источником права, обыкновения - не являются источником права, их применение в фактических отношениях зависит от воли сторон, прямо не выраженной в договоре.

При заключении и исполнении внешнеторговых договоров купли-продажи значительную роль играют такие обычаи, сложившиеся в международной торговле, как "*базисные условия поставки*". Толкование ряда терминов содержится в сборнике обычаев *Trade Terms*, изданном Международной торговой палатой (последняя по времени редакция 1953 г. в Международных правилах по толкованию торговых терминов - *ИНКОТЕРМС* (International Commercial Terms - INCOTERMS).

В частности, последнее их издание 2000г. содер-

жит 13 базисных условий².

Международной торговой палатой был опубликован сборник сведений о принятых в ряде стран обычаях и обыкновениях относительно базисов поставки товаров - "Торговые термины, в котором приведено 10 базисов поставки в 18 странах мира (первое издание - 1923 г., второе - 1929 г., третье - 1953 г.). Поскольку в ходе этой работы выявились значительные расхождения в толковании торговых терминов, палатой была проведена их значительная унификация и в 1936 г. изданы Международные правила с целью унификации торговых терминов - ИНКОТЕРМС. Позже в 1953, 1967, 1976, 1980 и, наконец, в 1990 г., 1992 и 2000 г. были внесены изменения и дополнения с целью приведения этих правил в соответствие с современной международной торговой практикой. В настоящее время ИНКОТЕРМС действует в редакции 2000 г.

Целью ИНКОТЕРМС является составление международных правил для разъяснения (толкования) наиболее часто используемых условий поставки во внешней торговле, что позволяет свести до минимума или устранить различия в интерпретации этих терминов в различных странах.

• Особые условия поставки СЭВ - Финляндия (1978 г.)

В практике международной торговли наиболее широко применяется Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Она была подписана в Вене 11 апреля 1980 г. и вступила в силу 1 января 1988 г. для государств, которые на тот момент ратифицировали ее или присоединились к ней.

Венская конвенция 1980 г. состоит из четырех частей, 101 статьи и подробно определяет порядок заключения договора международной купли-продажи (часть II) и его основные условия (часть III). Применение ее ограничивается договорами купли-продажи между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся на территории различных договаривающихся государств, или случаями, когда к договору применимо право государства - участника Конвенции (ст. 1). Следует учитывать то обстоятельство, что Венская конвенция 1980 г. не регламентирует все аспекты международной купли-продажи. Она определяет специальные торговые термины в отношении поставки товаров и способов определения цены (глава II), а также переход права собственности на товар.

В соответствии со ст. 7 (2) указанной Конвенции если вопросы, относящиеся к предмету ее регулирования, прямо в ней не разрешены, то они подлежат разрешению в соответствии с общими принципами Конвенции. В случае их отсутствия - в соответствии с нормами международного частного права.

Некоторые виды продаж под действие Венской конвенции 1980 г. не подпадают. Например, продажи с аукциона, продажи ценных бумаг, судов воздушного и водного транспорта, электроэнергии. Конвенция не определяет порядок расчетов по внешнеторговому договору купли-продажи и сроки исковой давности.

Положения Венской конвенции 1980 г. носят дис-

¹См.: *Внешнеэкономическая деятельность предприятий / Под ред. Л.Е. Стровского, С. 116.*

²См.: *ИНКОТЕРМС. Международные правила толкования торговых терминов. -М.: ПРИОР, 2000. - 48 с.*

позитивный характер, то есть она предоставляет сторонам договора право в условиях контракта исключить его действие, отступить от любого из его положений или изменить его действие (ст. 6). Если в договоре купли-продажи таких отступлений не предусмотрено, к нему должны применяться нормы Венской конвенции 1980г.¹

Приведем лишь несколько статей (в сокращении) из Венской конвенции.

Ст. 40 Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц. [...]

Ст. 45 Осуществление покупателем своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков. [...]

Ст. 50 Если товар не соответствует договору и независимо от того, была ли цена уже уплачена, **покупатель может снизить цену** в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору. [...]

Ст. 57 Увеличение расходов по осуществлению платежа, вызванное изменением после заключения договора местонахождения коммерческого предприятия продавца, относятся за счет продавца. [...]

Ст. 74 Убытки за нарушение договора одной из сторон составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. [...]

Ст. 81 Расторжение договора освобождает обе стороны от их обязательств по договору при сохранении права на взыскание могущих подлежать возмещению убытков².

ИНКОТЕРМС получил признание и широкое применение, поскольку предлагаемые в нем толкования отдельных терминов соответствуют наиболее распространенным торговым обычаям и правилам, сложившимся на международном рынке. **ИНКОТЕРМС** дает толкование только торговым условиям, используемым во внешнеторговых контрактах купли-продажи, и не распространяется на условия договоров перевозки.

Главная цель **ИНКОТЕРМС** - четкое определение условий контракта в отношении обязательств продавца по доставке товаров покупателю и унификация обязанностей сторон контракта. Диапазон базисных условий **ИНКОТЕРМС** весьма широк и охватывает все необходимые и достаточные варианты - от случая, когда вся ответственность лежит на покупателе, до случая, когда вся ответственность лежит на продавце.

Предлагаемые в правилах **ИНКОТЕРМС** толкования соответствуют наиболее распространенным торговым обычаям и правилам, сложившимся в международной практике. Правила носят рекомендательный характер, их применение в полном объеме или в какой-то части в контракте зависит от волеизъявления договаривающихся сторон. При несовпадении толко-

вания базисных условий в контракте и **ИНКОТЕРМС** приоритет имеют условия контракта.

Приняв толкование термина по **ИНКОТЕРМС** в качестве общей основы контракта, стороны вместе с тем могут внести в него изменения или дополнения, соответствующие условиям, принятым в данной отрасли торговли, или обстоятельствам, сложившимся при заключении контракта. Содержание этих изменений должно быть детально оговорено в контракте, поскольку они могут существенным образом повлиять на уровень цены товара. Стороны могут дополнить контракт условиями, отражающими особенность сделки. Следует иметь в виду главный принцип, на котором основаны правила **ИНКОТЕРМС**, - минимальная ответственность продавца. Например, если покупатель желает, чтобы продавец взял на себя расширенные обязательства по страховке, необходимо в контракт внести соответствующие дополнительные условия, поскольку ссылка только на правила **ИНКОТЕРМС** недостаточна. Такие случаи, как нарушение контрактов и их последствия, а также трудные случаи по выяснению владельца товара остаются вне рассмотрения **ИНКОТЕРМС**.

Применение **ИНКОТЕРМС** способствует разрешению проблемы конфликтов между национальными законами и их трактовками с помощью типовых (стандартных) торговых условий и определений, которые предлагаются как "нейтральные" правила³.

Специально для участников ВЭД Министерством внешних экономических связей России в 1996 году были разработаны "Рекомендации по минимальным обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов", согласованные с ГТК, ВЭК и Центральным банком РФ. В них перечислены основные базисные условия, и рекомендуемое содержание каждого условия. Договор купли-продажи регулируется также нормами гражданского права (ст. 454-491), начиная с определения договора купли-продажи (ст. 454), обязанностей продавца (ст. 456-458, ст. 460-464). Особое внимание уделено качеству товара (ст. 469-477). Подробно урегулирован вопрос оплаты товара (ст. 486-489).

По законодательству ряда зарубежных стран не требуется обязательного письменного оформления внешнеторговых договоров купли-продажи. Согласно Венской конвенции 1980 г. (ст. 11) не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы. Допускается его доказывание любыми средствами, включая свидетельские показания. Однако при присоединении Союза ССР к указанной Конвенции 23 мая 1990 г. была сделана оговорка о неприменимости положений ст. 11 Конвенции, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в СССР. В настоящее время названная Конвенция, в том числе и оговорка к ней, действуют в порядке правопреемства и для Российской Федерации.

В зависимости от страны совершения внешнеторговой сделки купли-продажи может потребоваться

¹См.: *Внешнеэкономическая деятельность предприятий*. С. 117.

²*Сборник Международных договоров и других документов*. М.: ТПП СССР. В/о "Внешэкономсервис", 1991.- С. 15-20.

³См. подробнее: *Внешнеэкономическая деятельность предприятий*. С. 119.

регистрация или нотариальное удостоверение сделки. Согласно российскому законодательству законом может быть установлена государственная регистрация сделок с движимым имуществом определенных видов.

Сделка оформляется одним из следующих способов:

- в виде документа, подписанного обеими сторонами (обычный контракт);
- в виде твердой оферты продавца, акцептованной покупателем. В этом случае продавец направляет покупателю подробно разработанную оферту и сделка считается заключенной путем обмена письмами (оферта и акцепт);
- в виде заказа, сделанного покупателем (заказчиком) продавцу (поставщику) и подтвержденного последним. В этом случае сделка оформляется двумя документами: заказом и подтверждением поставщика¹.

Структура и содержание внешнеторгового договора купли-продажи

Общие положения

Внешнеторговый контракт купли-продажи, как правило, - это довольно объемный документ, содержащий: условия о предмете договора, его объекте, цене товара, сроках его поставки, способе упаковки товара, условия платежа, порядок приемки товара по качеству и количеству, гарантии качества поставляемого товара, базисные условия поставки, права и обязанности сторон, санкции за невыполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору, условия освобождения от ответственности, порядок разрешения споров, язык договора, применяемое право, вступление в силу договора, правовые последствия расторжения договора и пр.

Для заключения внешнеторгового контракта купли-продажи необходима договоренность (соглашение) сторон по всем существенным для данного вида контракта условиям. *Существенные* (condition) условия контракта - это условия, без которых он не имеет юридической силы. Если одна из сторон не выполняет их, другая имеет право отказаться от выполнения своих обязательств и расторгнуть контракт. К существенным относят условия, определяющие предмет договора, качество товара, сроки его поставки, цену, способ платежа и форму оплаты. К *несущественным* (warranty) относят условия контракта, при нарушении которых одной стороной другая сторона не вправе расторгнуть контракт, она может только потребовать выполнения обязательств и возмещения убытков.

Составление контракта необходимо начинать с

указания места и даты его подписания, наименования сторон, заключающих сделку.

Место подписания контракта, указанное в договоре, - это определенный географический пункт, страна его принадлежности. Место подписания контракта есть факт, который в определенных случаях может иметь юридическое значение. Например, если стороны в договоре не оговорили условия о праве, которым они будут руководствоваться при рассмотрении споров, то именно место заключения контракта (его подписания) укажет на применяемое право. Для российских предпринимателей целесообразно указывать в контракте место его подписания - Российская Федерация, хотя переговоры возможно вести в любой иной стране. Коллизионная норма международного частного права устанавливает, что право, регулирующее внешнеторговую сделку, определяется по месту заключения контракта. Указанная норма является всеобщей.

Наименование сторон в договоре, страны их принадлежности должны быть полными и точными, без сокращений. Недопустимо использовать различного рода сокращения и аббревиатуры, если только это не общепризнанные наименования. При идентификации договаривающихся сторон точно указывают фирменные наименования, под которыми партнеры зарегистрированы в торговом (государственном) реестре страны принадлежности; их правовое положение (организационно-правовая форма), включая номер и тип лицензии на данный вид деятельности, юридический и фактический адреса. Контракт должен иметь свой номер.

В начальной части контракта могут быть указаны лица, уполномоченные на его подписание. Обычно контракт подписывает руководитель организации (фирмы), который действует от ее имени без доверенности. Контракт может быть подписан иным должностным лицом организации (фирмы), обладающим специальными полномочиями. В случае, если контракт подписывает иной представитель юридического лица, заключающего сделку, необходимо наличие заверенной нотариусом доверенности, удостоверяющей полномочия на подписание данного контракта.

По общему правилу контракт, подписанный лицом, не имеющим полномочий на его подписание, не вступает в юридическую силу. В случаях, если такой контракт в коммерческой практике начинает исполняться, он может быть признан действительным судом или арбитражным судом, поскольку начало фактического исполнения контракта свидетельствует о том, что руководитель организации впоследствии одобрил эту сделку и взял на себя предусмотренные контрактом обязательства на указанных в нем условиях.

Структура и содержание контракта могут быть различными, в зависимости от характера товара и условий соглашения. Например, при купле-продаже партии электронного оборудования особое значение имеет наличие соответствующей технической документации, надлежащие для транспортировки товара упаковка и маркировка. При купле-продаже сырья (лес, руда, уголь и т. п.) нет необходимости выделять требования к упаковке. Обычно условия контракта располагают-

¹См. также: *Внешнеэкономическая деятельность предприятий*. С. 120.

ся по мере их важности для данной сделки либо исходя из последовательности действий сторон по исполнению договора.

Базисные условия поставки

При заключении внешнеторгового контракта купли-продажи стороны должны четко разделить между собой многочисленные обязанности, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю. Базисные условия поставки обычно определяют такие обязанности и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя. Базисными эти условия называются потому, что они устанавливают основу (базис) цены в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет. В последней редакции ИНКОТЕРМС-2000 термины распределены на четыре принципиально различные группы.

- Первая группа состоит всего из одного термина, описывающего ситуацию, когда продавец передает товары покупателю непосредственно в своих помещениях (термины группы "E" - отправка груза - Eterm-EX Works), - франко-предприятие.

- Термины второй группы относятся к ситуации, когда продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика (должен доставить груз перевозчику), выбранного покупателем (термины группы "F" - основной вид транспортировки продавцом не оплачивается FCA, FAS and FOB).

- Термины третьей группы определяют случаи, когда продавец обязуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара, или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара. Иными словами, продавец отвечает за перевозку груза, но не за его утрату, повреждения, не несет дополнительные расходы, возникшие после отправки товара (термины группы "C" - основной вид транспортировки продавцом не оплачивается CFR, CIF, CPT and CIP).

- Четвертая группа объединяет термины, определяющие условия следования груза вплоть до его доставки в страну назначения. В этом случае продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения (группа "D" - прибытие груза DAF, DES, DEQ, DDU and DDP)¹.

Далее к каждому термину по десяти основным направлениям сгруппированы положения о соответствующих обязанностях продавца и покупателя. С одной стороны, коммерческие термины, применяемые в международной торговле, должны быть в максимальной степени универсальными. С другой стороны, необходимость их использования в различных сферах торговли и в разных регионах создает невозмож-

ность детального формулирования в них обязанностей сторон внешнеторгового договора купли-продажи товаров. Поэтому при подготовке проекта контракта предприниматели должны изучить практику, сложившуюся в тех или иных сферах торговли, образцы действующих контрактов. Желательно, чтобы продавец и покупатель в период заключения контракта информировали друг друга о такой практике и во избежание неясностей четко фиксировали свои позиции, облекая их в соответствующих условиях контракта в юридически грамотные формулировки.

Согласование базисных условий и единообразное их понимание являются для контрагентов важным фактором эффективности внешнеторговой сделки. Базисные условия могут применяться в контракте при транспортировке товара практически любым видом транспорта, в том числе при смешанных перевозках. ИНКОТЕРМС применяется в тех случаях, когда стороны оговорили (сослались) на них. При несопадении содержания условий контракта и положений ИНКОТЕРМС приоритет имеют условия контракта.

Базисные условия внешнеторгового контракта купли-продажи определяют момент перехода права собственности на товар, следовательно, и риска его случайной гибели, от продавца к покупателю и т. д.

В коммерческих операциях Франко-условия - условия поставки товаров (продукции), в соответствии с которыми покупатель освобождается (free - свободный) от расходов по доставке товара, в связи с их включением в его цену.

Используемые в практике международной торговли термины FOB, FAS, CAF, CIF и ряд других могут по-разному толковаться по законодательству зарубежных стран. Чтобы избежать различной трактовки терминов, что может привести к возникновению споров между партнерами, при заключении внешнеторгового контракта купли-продажи, например, при условии FOB, необходимо сделать дополнительную запись в соответствующем его пункте (статья): FOB-судно или FOB-порт отгрузки.

Предмет контракта

Для совершения сделки необходимо *соглашение о предмете и объекте контракта* (subject and object of a contract). Их четкое определение относится к существенным условиям контракта.

Предмет контракта определяет вид действия, что отражается в его названии. Предмет внешнеторговой купли-продажи (purchase and sale) - отгрузка отечественных товаров за границу (экспорт) либо поставка зарубежных товаров в Россию (импорт).

Объект контракта внешнеторговой купли-продажи - товары, продукция, а также результат производственного и научно-технического сотрудничества, приобретающий при реализации форму товара.

Объектом контракта данного вида могут выступать вещи, принадлежащие продавцу (юридическому или физическому лицу) по праву собственности, либо не существующие на момент заключения сделки (вещи, которые предполагается изготовить в будущем).

¹См. также: *Основы таможенного дела: Учебник. С.446-453; ИНКОТЕРМС. Международные правила толкования торговых терминов. -М.: ПРИОР, 2000; Основы внешнеэкономической деятельности /Серия "Таможня и бизнес".-СПб.: ТИРЕКС, 2001.- С.56-59.*

После включения в текст внешнеторгового контракта базисных условий поставки необходимо конкретно указать наименование товара, который продается или покупается. Наименование поставляемого товара должно быть точным и полным. Например, при поставке оборудования указываются также его тип, марка и ряд иных данных, характеризующих именно данное оборудование.

Довольно часто наименование товаров и их перечень указываются в приложениях-спецификациях к контракту. Например, спецификация по поставке оборудования должна содержать следующие сведения по каждому наименованию товара, о чем указывается в разделе. Предмет контракта: количество, ассортимент, цена, кто производит оплату, технические условия, дата поставки, способ транспортировки, порядок получения сертификата безопасности на данный товар (в случае его необходимости), а также вид упаковки и необходимость наличия при товаре ярлыков, инструкций по эксплуатации, технических паспортов, необходимого комплекта запасных частей и т.п.

Спецификация подписывается сторонами и является неотъемлемой частью внешнеторгового контракта купли-продажи.

Цена и общая сумма контракта

Оплата за товар определенной денежной суммы (цены) - основная обязанность покупателя по контракту. Обычно в контракте цена устанавливается за единицу количества товара и указывается общая сумма контракта.

Цена товара (price), цена продукции (price of goods) - это количество денежных единиц определенной валютной системы, которое должен заплатить покупатель продавцу в той или иной валюте за общее количество товара (партию) либо за единицу товара, доставленного продавцом на базисных условиях в указанный в контракте географический пункт.

Цена товара, по которой реализуется товар на внешнем рынке, - есть *внешнеторговая цена*.

Цена поставляемого товара - существенное условие внешнеторгового контракта купли-продажи. Однако если в текст контракта не включено условие о цене товара или не указан способ ее определения, контракт не теряет своей юридической силы. Практика международной торговли, нормы Венской конвенции 1980 г. (ст. 55 в частности), действующее гражданское законодательство Российской Федерации и ряда зарубежных стран исходят из положения, что в этом случае стороны контракта купли-продажи подразумевают цену, которая в момент его заключения обычно взималась за аналогичные товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей сфере торговли.

При установлении цены товара в контракте особо определяются единица измерения, за которую устанавливается цена, базис цены, валюта цены, способ определения и фиксации цены, уровень цены.

Единица измерения.

Выбор единицы измерения товара, за которую устанавливается цена, зависит от характера товара и

от практики, сложившейся во внешней торговле. Единица измерения и общее количество товара могут быть указаны в приложении (спецификации) к контракту в случае, если поставляется товар нескольких наименований.

Количество может быть установлено сторонами в любых единицах: мерах веса, объема, длины, в числе единиц данного товара. При этом используются различные единицы измерения. При всем разнообразии их можно свести к нескольким системам, наиболее часто применяемым в контрактах.

В большинстве стран континентальной Европы повсеместное распространение получила метрическая система. Однако применяющие ее страны установили разные наименования для одних и тех же единиц. Например, *100 кг* называются: во Франции - *квинтал*, в Германии - *двойной центнер*, в ряде стран - *метрический центнер*.

Из других систем широко применяется англо-американская. Основная единица ее длины - *ярд* = 91,4 см, а веса - *английский фунт* (pound - lb) = 16 унций = 453,59 грамма; *галлон* = 4,546 литров (для сыпучих тел) = 3,785 литров (для жидкостей).

Из мер объема англо-американской системы наибольшее распространение имеют: *бушель* в торговле зерном: 1 бушель = 8 галлонам; *баррель* в торговле нефтепродуктами: 1 баррель = 42 галлонам.

Из многих других единиц некоторое значение имеют: *египетский кантор* = 44,928 кг (для хлопка); японский *кин* = 0,6 кг; японский *пикуль* = 60кг.

В торговле некоторыми товарами единицами измерения служит не вес товара, а его *количество в определенной упаковке*. Так, для ртути обычно единицей измерения является бутылка (34,5 кг), для кофе - мешок (60 английских фунтов), для колумбийского кофе - мешок (70 английских фунтов) и др.

Цены на товары можно классифицировать по *степени определенности* на определенные и определимые.

Под *определенной ценой* понимается прямое установление цены в виде твердой суммы.

Под *определимой ценой* понимается косвенная ссылка на условие исчисления цены к моменту платежа. Этот способ характеризуется указанием в контракте на справочные цены, публикуемые в периодических изданиях, биржевые котировки в центрах международной торговли, цены аукционов.

В англо-американском праве предусмотрено, что при отсутствии указания на цену или способ ее установления считается, что условие о цене выполнено, поскольку стороны "молчаливо" подразумевают "разумную цену" на момент сдачи товара, т.е. цену, обычно взимаемую за такие товары.

По способу фиксации цены различают цены твердые, периодически твердые, подвижные, скользящие.

Твердая цена устанавливается в момент подписания контракта, она не подлежит изменению в течение всего срока его действия и не зависит от сроков и порядка поставки товара (продукции). В контрактах с длительными сроками поставки обычно делается *ценовая оговорка*: "Цена твердая, изменению не подлежит".

Твердые цены не меняются в течение срока дей-

ствия контракта. Однако такие цены исключают возможность последующего учета колебаний экономической конъюнктуры, которые могут обернуться убытками для одной из сторон (если к наступлению срока платежа рыночные цены возрастут либо упадут). Обычно такие цены применяются в сделках с немедленной поставкой товара или при поставках в короткие сроки.

Периодически твердые цены предполагают определенную фиксированную сумму, действительную на определенный период времени. В момент подписания контракта цены не фиксируются, а определяются, например, перед поставкой каждой партии, в начале года и т.д.

Подвижная цена - это зафиксированная при заключении контракта цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится. При установлении подвижной цены в контракт вносится ценовая оговорка, предусматривающая, что если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в контракте (оговорка о повышении и понижении цены).

Подвижные цены в отличие от периодически твердых фиксируются в контракте, но предполагают пересмотр цен сторонами при изменении цен на рынке на определенный процент (например, стороны примут такое решение, если изменение цен превысит 3%). При этом в контракте обязательно должен быть указан источник, которым стороны будут руководствоваться при определении индекса цен¹.

Скользкая цена - это цена, определяемая в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происходящих в период исполнения контракта. Эта цена применяется в контрактах на товары длительного цикла изготовления. Цена, предусмотренная в контракте, корректируется при изменении ценообразующих факторов (заработной платы, стоимости сырья и т.д.) в период действия контракта. Одновременно оговариваются и пределы (как правило, в процентах) отклонения фактической цены от контрактной в ту или иную сторону (например, 5%).

Цена - одно из важнейших условий внешнеторгового контракта. В современный период, в условиях широкого выхода на внешний рынок отечественных фирм, не имеющих достаточного опыта коммерческой работы, рациональное определение цены приобретает особую значимость.

Знание предпринимателем реального уровня мировых цен поможет ему избежать финансовых убытков. В то же время при реализации продукции по ценам ниже среднего мирового уровня экспортера могут обвинить в демпинге, в недобросовестной конкуренции. Кроме упущенной выгоды, это неизбежно приводит к "потере лица", к утрате имиджа, к которому, быть может, фирма стремилась многие годы. Незнание цен мирового рынка может привести и к им-

порту по завышенным ценам, а это означает, что валюта будет истратчена нерационально².

Сроки поставки

Сроки поставки - это календарные даты, к которым товары должны быть доставлены продавцом в установленные контрагентами географические пункты. В большинстве случаев географические пункты определяются базисными условиями поставки.

В контрактах дата поставки может быть оговорена двумя способами:

- точная дата (день, неделя, месяц, квартал);
- косвенно. Например: в течение 30 дней с даты подписания контракта, в течение двух месяцев с даты получения технической документации, в течение 90 дней с даты открытия аккредитива и др.

Наиболее частый способ фиксации поставки - *дата пересечения границы*.

Документами, подтверждающими факт поставки, являются железнодорожная накладная, авианакладная, коносамент, почтовая квитанция, акты приема-передачи товара, расписки складов, отметка таможенных органов о прохождении товара через границу.

Сроки отгрузки могут быть указаны следующим образом:

- "немедленно" - срок, необходимый для оформления таможенных формальностей и транспортировки. По обычаю международной торговли это условие фактически означает обязательство продавца поставить товар в любой день в течение не более двух недель;

- "как можно быстрее" - продавец обязан принять все меры к поставке товара в кратчайший срок.

Встречаются и такие сроки, как "по мере готовности", "по открытию навигации", "по накоплении партии не менее ... тонн".

Во внешнеторговых контрактах купли-продажи обычно оговаривается право продавца на досрочную поставку или порядок получения разрешения покупателя на досрочную поставку ему товара.

Если поставка товара разовая, то устанавливается период, в течение которого она будет осуществляться, либо указывается конкретная дата, до наступления которой следует произвести поставку.

Товарно-транспортная накладная должна содержать следующие сведения: номер контракта, стоимость груза, дату отправки, адрес региональной таможни, адрес покупателя, номера его телефонов и пр.

В случае, если в контракте либо в приложении (спецификации) к нему не установлен срок поставки и при этом не сделано никаких указаний на то, каким образом он должен быть определен, стороны должны руководствоваться следующими положениями. По общему правилу, сложившемуся в практике международной торговли, такой контракт не теряет юридической силы. Стороны должны выполнить принятые ими обязательства по внешнеторговому договору купли-продажи. Порядок поставки товаров определяется в

¹См. также: *Внешнеэкономическая деятельность предприятий /Под ред. Л.Е. Строевского. -М.: ЮНИТИ, 1996. -С. 135.*

²См.: *Внешнеэкономическая деятельность предприятий. С. 136*

данном случае исходя из законов и обычаев страны, право которой применимо к настоящему контракту.

Согласно части II ст. 314 ГК РФ в случаях, когда обязательство не предусматривает срок его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в разумный срок после возникновения обязательств.

Статья 33 Венской конвенции 1980 г. также предусматривает, что для исполнения обязательств по контракту, в тексте которого не указана конкретная дата поставки, учитывается разумный срок после заключения договора.

Согласно обыкновению, установившемуся в практике международной торговли, термин «немедленная поставка» понимается как поставка в течение 14 календарных суток с даты подписания контракта. "Разумный срок" определяется, как правило, исходя из конкретных условий контракта. Например, принимается во внимание практика внешнеторговых сделок купли-продажи данного вида товара.

За нарушение срока поставки товара обычно стороны предусматривают в контракте условия об ответственности, например, взыскание штрафа.

Качество товара

Во внешнеторговых контрактах купли-продажи принято особо выделять *условия о качестве поставляемого товара*, которые могут быть объединены в специальный раздел либо входить в состав раздела "Предмет контракта".

Качество (quality) - совокупность свойств (технико-экономических и эстетических), обуславливающих способность удовлетворять определенные потребности, связанные с назначением вещи, продукции, товара.

Согласно ст. 76 Основ гражданского законодательства качество продаваемого товара должно соответствовать условиям договора. При отсутствии в договоре таких условий продавец обязан передать покупателю товар обычного качества, соответствующего его конкретному назначению, указанному в договоре или известному продавцу. В случае, если продавец не должен был знать о конкретном назначении продаваемого товара, он (товар) должен быть пригодным для целей, для которых товар такого рода обычно используется.

Товар, качество которого определено установленными в соответствии с законодательством обязательствами для изготовителя стандартами или другой нормативно-технической документацией, должен соответствовать не менее высоким требованиям, чем те, которые предусмотрены этими документами (ч. 2 ст. 76 Основ гражданского законодательства).

В ряде случаев, когда в соответствии с действующими требованиями качество товара должно подтвер-

ждаться специальными сертификатами, стороны контракта должны включить в его текст следующее дополнительное условие: "Качество товара подтверждается сертификатом качества страны предприятия-изготовителя, а безопасность товара для конечного потребителя - сертификатом безопасности, полученным в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, на условиях, обусловленных спецификацией к настоящему Договору.

Качество товара в контрактах, заключаемых в пределах одной страны или региональной группировки стран, обычно определяется принятыми стандартами. В других случаях качество товара предусматривается в *спецификации*.

Во внешнеторговой терминологии существуют специальные понятия:

- *кондиция* - означает условие о качестве и упаковке товара;
- *обычное экспортное качество*.

В случае, если условиями контракта не оговорено качество проданного товара, то товар должен считаться пригодным для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется.

При импорте продовольственных товаров их качество должно подтверждаться сертификатом о качестве, выдаваемым государственной компетентной организацией страны происхождения товара на каждую его партию. В тексте договора должна быть сделана ссылка на документы, подтверждающие качество поставляемого товара.

Упаковка и маркировка товара

Упаковка товара

Вид упаковки товара определяется в контракте базисными условиями поставок. Так, при условиях поставки, предусматривающих перевозку товаров морем, продавец обязан обеспечить морскую упаковку груза, при других базисных условиях, соответственно, - сухопутную. Этот пункт контракта очень важный. Если во внешнеторговом контракте купли-продажи не согласовано иное, в обязанности продавца входит надлежащая упаковка товара, обеспечивающая сохранное обращение с ним во время транзита и в месте назначения. В большинстве случаев обе стороны заинтересованы в предварительном выяснении того, какая упаковка необходима для обеспечения сохранности товара и его доставки по назначению. Однако, поскольку обязанности продавца по упаковке товара зависят от вида и продолжительности транспортировки, признается необходимым учитывать, что продавец обязан упаковывать товар надлежащим образом, но только в той степени, в которой он проинформирован об обстоятельствах перевозки до заключения контракта.

• Существенный момент - *соответствие характера упаковки требованиям законодательства страны назначения груза*. Наиболее удачно нормативное предписание по отгрузке сформулировано в Общих условиях поставок товаров между организа-

¹По законодательству некоторых зарубежных стран при отсутствии в контракте условия о сроках поставки продавец может ее произвести немедленно, а покупатель вправе потребовать немедленной поставки заказанного им товара. Например, в соответствии с § 271 Германского гражданского уложения или ст. 75 Швейцарского обязательственного закона и др.

циями стран - членов СЭВ 1968/1988 г., факультативно применяемых и сейчас.

1. Если в договоре нет особых указаний относительно упаковки, продавец должен отгрузить товар в упаковке, применяемой для экспортных товаров в стране продавца, которая обеспечила бы сохранность груза при перевозке с учетом возможных перегрузок, при надлежащем и обычном обращении с грузом. В соответствующих случаях должны учитываться также продолжительность и способы транспортировки.

2. Перед упаковкой должна быть произведена надлежащая смазка поставляемых машин и оборудования, обеспечивающая их сохранность от коррозии (§ 31 ОУП СЭВ, 1968/1988 г.).

• Значительным является также обусловленность типа упаковки, которая по тем или иным причинам может наносить покупателю вред. Поэтому характер и серьезность нарушения вышеперечисленных требований определяют правомочность расторжения договора покупателем. Серьезной причиной для расторжения договора является "основное существо" товаров. В некоторых случаях ненадлежащая упаковка может рассматриваться как дефект товара и со страховой точки зрения лишить страхователя защиты от всех рисков.

Обычно в данном пункте контракта указывается, что ответственность за повреждения вследствие неправильной упаковки, а также неправильной антикоррозийной обработки несет продавец.

• Упаковка должна служить *носителем информации* - рекламы и маркировки. Кроме того она должна обеспечивать удобство: при складировании и хранении товара с учетом места и способа его складирования и средств автоматизации; транспортировке, погрузке и выгрузке с учетом видов транспортных средств и транспортных путей следования груза; таможенных досмотрах; продаже товара.

• Обычно в контракте отдельно оговаривают *внешнюю упаковку* - тара (брезент, ящики, контейнеры и пр.), а также внутреннюю упаковку, неотделимую от товара.

Качество упаковки может определяться ссылкой на соответствующие *стандарты и технические условия*, если они имеются.

• Способы оплаты упаковки устанавливаются сторонами в контракте и могут предусматривать: включение цены упаковки в цену товара; определение цены упаковки в процентах от цены товара; определение цены упаковки отдельно от цены товара - *цена без упаковки*; цена, включая упаковку.

В каждое грузовое место должен быть вложен подробный *упаковочный лист*.

Маркировка

Маркировка груза

Маркировка, известная также как "погрузочная разметка", выполняет три основные задачи:

идентифицирует груз для перевозчиков и других лиц, вовлеченных в транспортировку и имеющих с ними дело во время перевозки или транзита;

указывает грузополучателю на соответствующий

порядок и соответствующую деятельность для обеспечения правильной доставки груза. Маркировка должна наноситься несмываемой водостойкой краской и позволять отличить груз одного получателя от остальных грузов;

предупреждает об опасностях, которые может нести с собой перевозимый груз в случае ненадлежащего с ним обращения.

Маркировка должна включать общие сведения о грузе:

наименование производителя;
наименование отправителя (поставщика) груза;
наименование получателя груза;
пункт назначения;
пункт отправления;
общие сведения о грузе;
номер контракта;
номер места;
возможную идентификацию;
инструкцию по погрузке и выгрузке (например, "Не кантовать", "Верх", "Низ", "Стекло" и т.п.);
указания о нахождении инструкции или документации и пр.

Обычно правила маркировки содержатся в специальных справочниках.

Иногда требуется дополнительная информация. Например, вес брутто, вес нетто, а также предупреждающие знаки, предусмотренные специальными правилами в соответствии со свойствами данного груза, либо наносимые отправителем из соображений безопасности транспортировки или осторожности, для правильного обращения с грузом. При отгрузке товара несколькими партиями маркировку следует унифицировать, предусмотрев изменения для порядковых и фактических номеров ящиков, контейнеров и т.п.

По маркировке и упаковке существуют международные соглашения:

ATR - Международное соглашение о транспортировке опасных грузов;

IMDG - Международный морской код для опасных грузов;

IATA - Международное соглашение по маркировке опасных грузов, перевозимых воздушным путем.

Несоответствие упаковки, защиты и маркировки по условиям контракта может быть самостоятельным видом нарушения контрактных обязательств, вызывающим ущерб. Вследствие этого упаковка, защита и маркировка с точки зрения рекламационного права чаще всего являются в контракте отдельными обязательствами, по которым могут предусматриваться специальные санкции.

В случае заключения внешнеторговой сделки об импорте сложного оборудования условия контракта об упаковке и маркировке должны быть составлены более подробно.

Условия платежа

Платеж - как правило, завершающая стадия взаиморасчетов в отношениях с партнером.

Условия платежа - один из ключевых компонентов внешнеторгового контракта купли-продажи.

Этот раздел контракта содержит согласованные

сторонами условия платежей, определяет способ и порядок расчетов между ними, а также гарантии выполнения сторонами взаимных платежных обязательств. При определении условий платежа в контракте устанавливаются:

- валюта платежа;
- срок платежа;
- способ платежа и форма расчетов;
- оговорки, направленные на уменьшение или устранение валютного риска.

В практике международной торговли действует общее правило, согласно которому если в тексте контракта по какой-либо причине не указывается конкретный момент осуществления оплаты стоимости поставляемого товара, то таким моментом считается именно момент передачи в распоряжение покупателя товара или товаросопроводительных документов. Если же в тексте контракта не предусмотрено условие о месте оплаты стоимости товара, то таковым будет считаться место нахождения коммерческой организации продавца или место передачи товара или товаросопроводительных документов; при других условиях поставки - через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя об отправке товара (в зависимости от торговых обычаев, принятых в международной практике)¹.

Используются следующие условия *оплаты товара*:

Оплата вперед - покупатель оплачивает всю стоимость товара до его поставки, оплата части стоимости определяется как задаток;

В условиях контракта можно предусмотреть *оговорку об отсрочке платежа* - это особый способ погашения задолженности, при котором ее внесение в полной сумме переносится на срок более поздний, чем предусмотрено договором.

Оплата в рассрочку - это способ оплаты товаров или услуг, при котором платеж производится не в полной сумме их стоимости, а по частям (наиболее распространено при продаже розничных товаров в кредит).

Партнеры могут момент перечисления денежной суммы в качестве предоплаты за поставляемый товар связать с определенным действием продавца. Например, при получении покупателем телеграфного извещения об окончании погрузки товара на борт судна в порту отправления с передачей продавцом покупателю соответствующих товаросопроводительных документов, перечень которых должен быть указан в контракте.

Срок платежа и способ платежа.

Стороны договора обычно устанавливают конкретные *сроки платежа*. Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платеж производится через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар предоставляется в его распоряжение либо товар готов к отгрузке.

Способ платежа определяет, когда должна осуществиться оплата товара по отношению к его фактической поставке.

Основные способы платежа: наличный, платеж с авансом, платеж в кредит.

Наличный платеж - полная или частичная оплата товара до срока или в момент перехода товара либо товаросопроводительных документов в распоряжение покупателя.

Платеж с авансом (advance payment) предусматривает выплату покупателем поставщику согласованных в контракте сумм в счет причитающихся по контракту платежей до передачи товара в его распоряжение, а чаще всего до начала исполнения заказа. Авансовый платеж выполняет двоякую функцию: как форма кредитования покупателем продавца; как средство обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту. При отказе покупателя принять заказанный товар поставщик имеет право обратить полученный им аванс на возмещение убытков. Аванс может быть предоставлен в денежной и товарной формах (сырье, материалы, комплектующие узлы и детали). Аванс в денежной форме определяется в процентах от общей стоимости размещаемого заказа.

Погашение аванса осуществляется обычно путем зачета при поставке товара в определенном проценте от каждой поставки. Как правило, аванс обеспечивается либо гарантией банка, либо в контракт вносится оговорка, что в случае невыполнения продавцом условий договора аванс возвращается в полной сумме покупателю. Для обеспечения такого возврата можно включить в условия контракта оговорку:

"Продавец обязан возратить аванс Покупателю немедленно после того, как станет очевидным, что поставка, оговоренная в контракте, не будет осуществлена"².

Формы расчетов связаны с использованием различных видов банковских и кредитных средств платежа. Наличные денежные знаки во внешнеторговых сделках обычно не применяются.

Основными формами расчетов, используемыми в международной коммерческой практике, являются: инкассовая, аккредитивная, по открытому счету, телеграфные и почтовые переводы, чековая и вексельная.

Инкассо - вид банковской операции, заключающейся в получении банком денег по различным документам: векселям, чекам и т.п. от имени своих клиентов и зачислении их в установленном порядке на счет получателя средств.

Инкассовая форма расчета или инкассо товарных документов предполагает передачу экспортером поручения своему банку на получение от импортера определенной суммы платежа против предъявления ему товарных документов, перечень которых дается в контракте, а также векселей, чеков и других подлежащих оплате документов. Инкассовая форма удобна экспортеру, так как дает гарантию в том, что товар не перейдет в распоряжение покупателя раньше, чем за него будет произведена оплата.

При инкассировании документов банками и применении участниками внешнеэкономической деятельности инкассовой формы расчетов следует руководствоваться "Унифицированными правилами по инкассо" (редакция 1978 г., публикация Международной торговой палаты № 322).

¹См. также *Внешнеэкономическая деятельность*. С. 146.

²См. также *Внешнеэкономическая деятельность*. С. 147.

Поставщик (продавец) обязан предъявить в банк на инкассо платежные требования непосредственно вслед за отправкой товара (продукции). При наступлении срока платежа и временном отсутствии средств у покупателя акцептованные или платежные требования оплачиваются банком за счет ссуды. В случае, когда покупатель не имеет права на получение ссуды, платежные требования приобретают силу исполнительных документов.

Аккредитив - вид банковского счета, дающий возможность контрагенту получить на условиях, указанных в аккредитивном поручении, платеж за товар, работы или услуги немедленно по исполнении обязательств. Аккредитивная форма расчетов представляет собой обязательство банка в течение определенного срока произвести по указанию и за счет покупателя платеж продавцу на сумму стоимости поставленного товара против предъявленных продавцом оговоренных соглашением документов. Данный вид оплаты используется в практике международного торгового оборота, когда продавец не желает нести финансового риска.

В зависимости от условий различают следующие виды аккредитивов: подтвержденный и неподтвержденный, отзывный и безотзывный, делимый и неделимый, возобновленный. Аккредитивная форма расчета имеет определенные преимущества перед инкассовой формой. Для экспортера - это гарантии оплаты банком стоимости отгруженного товара (банком, открывшим аккредитив), в подтвержденном аккредитиве - также банком, его подтвердившим, в получении платежа сразу после поставки товара и предъявлении банку документов, свидетельствующих о такой поставке¹.

Импортер, в свою очередь, имеет гарантию, что платеж будет произведен в пользу экспортера только после предъявления последним товаросопроводительных документов, удостоверяющих отгрузку товара и выполнение иных обязательств со стороны экспортера.

Из документов, против которых производятся платежи, в контрактах указываются:

- 1) специализированные счета;
- 2) полные комплекты чистых бортовых коносаментов, выписанных на имя покупателя с указанием порта разгрузки;
- 3) дубликаты железнодорожных накладных (или документы авто- либо авиаперевозчиков);
- 4) упаковочные листы (описи технической документации);
- 5) гарантийные письма продавца о качестве и комплектности поставки (фирменная гарантия);
- 6) сертификаты качества и происхождения товара;
- 7) акты сдачи-приемки (протоколы испытаний);
- 8) разрешения на отгрузку, если товар принимался за границей представителем покупателя;
- 9) таможенные декларации с отметкой таможенных органов;
- 10) копии действующих экспортных лицензий уполномоченных органов страны-импортера, если таковые требуются;

11) другие документы, отвечающие характеру сделки и поставляемому по ней товару.

Аккредитив как форма расчета регулируется "Унифицированными правилами и условиями применения для документарных аккредитивов" (редакция 1983 г., публикация Международной торговой палаты № 400).

Открытый счет. Платеж по открытому счету предполагает предоставление экспортером товарораспорядительных документов, минуя банк, и зачисление импортером причитающихся экспортеру сумм платежа на открытый счет в сроки, установленные в контракте.

Принимая такую форму расчетов, продавец должен, как правило, иметь определенные гарантии того, что покупатель действительно расплатится с ним за поставленный товар. В целях уменьшения риска неплаты стоимости поставленного товара продавец может, в частности, предусмотреть в контракте оговорку:

"Продавец сохраняет за собой право собственности на данный товар вплоть до того момента, пока Покупатель не оплатит его стоимость".

В этом случае необходимо включить в контракт условие, согласно которому риск случайной гибели или повреждения товара от продавца к покупателю переходит, например, в момент передачи товара перевозчику.

Перевод. Форма расчетов путем телеграфных и почтовых переводов применяется обычно в случаях, когда предоставление валюты не связывается с каким-либо дополнительным условием, например, с передачей банку товарных документов. Как правило, перевод используется при уплате долгов по займам и кредитам, возврате излишне полученных сумм, осуществлении предварительной оплаты.

Банковский перевод - это расчетная банковская операция, заключающаяся в направлении телеграфом или по почте платежного поручения одного банка другому банку. Платежное поручение - это приказ банка, адресованный своему банку-корреспонденту, о выплате определенной суммы бенефициару, предъявителю чека или иных платежных документов.

Чек - вид ценной бумаги, денежный документ строго установленной формы, содержащий приказ владельца счета в кредитном учреждении чекодателя о выплате определенному лицу или предъявителю чека указанной в нем суммы.

Чековая форма расчетов осуществляется путем выдачи чекодателем распоряжения своему банку произвести из его имеющихся средств выплаты определенной суммы чекодержателю или перечисление этой суммы на счет последнего.

В России эта форма расчетов регулируется Положением о чеках, утвержденным постановлением Верховного Совета РФ № 2349-1 от 13 февраля 1992 г.

В частности, ст. 32 Положения о чеках устанавливает следующие правила:

чеки, выданные за границей РФ с платежом на ее территории, должны соответствовать требованиям главы II Положения;

чек, выданный на территории РФ с платежом за границей, должен отвечать требованиям законодательства по месту платежа;

¹См. также *Внешнеэкономическая деятельность*. С. 151.

если международным договором с участием РФ предусмотрено иное, чем установлено настоящим Положением, применяются правила международного договора.

Сдача-приемка по количеству и качеству

Содержание условия внешнеторгового контракта купли-продажи о сдаче-приемке товара по количеству и качеству зависит в первую очередь от базисного условия поставки и характера самого товара. При этом действует общее правило, если иное не оговорено в контракте: поставляемый товар должен сдаваться и приниматься по количеству и качеству *в тот момент и в том месте, когда и где происходит переход права собственности на товар и риска случайной гибели товара или его повреждения с продавца на покупателя*.

Сдача товара - это передача товара продавцом во владение покупателя в соответствии с условиями контракта купли-продажи, в результате которой к покупателю переходит полный контроль над товаром (вручение товарораспорядительных документов рассматривается как передача самого товара). Передача товара покупателю, именуемая поставкой, производится за счет продавца. В расходы по сдаче включаются стоимость взвешивания, подсчета, маркировки, упаковки, возможные таможенные и иные сборы.

Приемка товара - это проверка покупателем соответствия качества, количества и комплектности товара его характеристике и техническим условиям, указанным в контракте.

Сдача-приемка - это один акт, в условиях контракта он может быть отражен следующей формулировкой: "Товар считается поставленным продавцом и принятым покупателем..."

Как правило, в контракт включаются условия о порядке сдачи-приемки: вид, срок и место фактической сдачи-приемки; способы проверки и методы определения количества и качества фактически поставленного товара, указывается, кем осуществляется сдача-приемка.

Сдача грузов перевозчику. Сдача товара перевозчику обычно считается передачей товара покупателю, если она сопровождается выдачей документов, включающих контроль продавца над товаром. В данном случае действует самостоятельный контракт перевозки груза/товара. Обязанности сторон заключаются в том, что продавец (отправитель) предъявляет груз/товар перевозчику, перевозчик осуществляет его прием, перевозку и последующую сдачу покупателю (получателю). Перевозчик несет ответственность за сохранность груза с момента его приема к перевозке и до выдачи его покупателю (получателю). Границы и меры ответственности обуславливаются контрактом перевозки и регулируются базисными условиями поставки.

Различают несколько видов сдачи-приемки:
 предварительная;
 окончательная;
 по количеству;
 по качеству.

Предварительная и окончательная приемка товара. При предварительной приемке товар подвергается осмотру на предприятии продавца в целях определения количества, качества, правильности упаковки и маркировки товара, соответствия его техническим условиям. В результате предварительной приемки товара покупатель может забраковать при обнаружении недостатков в качестве и количестве или потребовать устранения недостатков в определенный срок. При окончательной сдаче-приемке фиксируется фактическое выполнение поставки в установленном месте и в надлежащий срок. По результатам окончательной приемки проводятся расчеты по торговой сделке.

Место сдачи-приемки указывается в контракте точно. Это может быть предприятие, склад, порт, станция и пр.

Срок сдачи-приемки - это период времени, в течение которого покупатель обязан произвести проверку количества товара сразу же по его получении, а качество проверяется в течение более продолжительного срока, когда товар "работает". Таким образом, сроки приемки товара по количеству и качеству могут не совпадать¹.

Проверка количества поставленного товара. При приемке проверяется соответствие количества фактически поставленного товара условиям контракта. Покупатель не обязан принимать товар в большем или меньшем количестве, чем это предусмотрено в контракте, при отсутствии оговорки "около". Покупатель может отказаться оплачивать излишки товара, оплатив только то количество, которое предусмотрено контрактом.

При продаже наличного товара и в сделках с последующей поставкой товаров, обладающих индивидуальными признаками, в контрактах точно устанавливается его количество. При продаже с последующей сдачей товаров, обладающих родовыми признаками, торговые обыкновения предусматривают право продавца поставить товар в большем или меньшем количестве в сравнении с обусловленными в контракте, обозначая термином "около".

Величина таких отклонений колеблется в зависимости от рода товара. В хлебной торговле, например, они составляют 10% при контрактах "карго", т.е. целыми пароходами, или 5% при контрактах "парсель", т.е. партиями на одном или нескольких судах, в торговле натуральным каучуком - 2%, лесом - 10%, какао-бобами - 3%.

В контракте купли-продажи, как правило, указывается способ определения количества товара, фактически поставленного продавцом и подлежащего оплате покупателем.

Простой способ установления количества товара при исполнении сделки - принятие того веса или объема, которые указаны в транспортных документах (коносаменте, железнодорожной накладной) или в фактуре. Это так называемый *отгруженный вес*. Однако нередко вес товара может во время перевозки, особенно морской, подвергнуться изменениям. Поэтому

¹См. также: *Внешнеэкономическая деятельность*. С. 156.

в интересах покупателя товар иногда перевешивается в пункте прибытия. В этом случае количество определяется по *выгруженному весу*. Взвешивание происходит выборочным путем. Контракт устанавливает в процентах число мест (кип, ящиков, мешков), подвергаемых взвешиванию. Результаты взвешивания в месте приемки фиксируются в весовых *сертификатах*.

По ряду товаров, особенно по массовым, абсолютно точное соблюдение количества оказывается практически невозможным по условиям погрузки и перевозки, а в некоторых случаях - и не отвечающим коммерческим интересам той или другой стороны (например, на момент поставки товара не оправдался прогноз конъюнктуры рынка, из которого стороны исходили при определении цены товара).

В связи с этим применительно к массовым товарам в контракт включается оговорка, называемая *опцион по количеству*, допускающая возможность отступления от указанного в контракте количества в ту или иную сторону. Пределы допустимого отклонения могут быть определены в самом контракте, в котором после количества указывают: "плюс (минус) 10%". Также прибегают и к включению в контракт перед указанием количества товара оговорки "около" или "приблизительно". При определении в оговорке предела возможного отклонения обращаются к практике, торговым обычаям, сложившимся в данной области торговли. Возможно установление процента скидки на убыль во время морской перевозки (например, по каучуку - 0,5%, по какао-бобам - 0,75%). Обычно в контракте оговаривается допустимый *предел отклонений выгруженного и отгруженного веса (weight limits)*.

При обнаружении в пункте прибытия товара недостатки покупатель вправе предъявить перевозчику претензии (например, когда при поставке товара, количество которого определяется по весу, обнаружены расхождения между отгруженным и доставленным его количеством).

Приемка товара по качеству осуществляется в основном двумя путями:

- на основе документа, в котором подтверждается соответствие качества товара условиям контракта; проверка качества фактически поставленного товара в месте приемки (осмотр товара, сравнение его с образцами, проведение анализа и пр.).

Методы определения качества товара в контрактах отличаются обычно большим разнообразием.

Метод по предварительному осмотру - "осмотрено-одобрено" применяется в торговле со склада товарами, обладающими индивидуальными признаками. Покупателю предоставляется право тщательного осмотра всей партии товара в установленный срок. Он может этим правом не воспользоваться, однако факт отказа от осмотра означает его согласие на приемку данной партии товара по контракту. Если покупатель при осмотре находит товар неподходящим, сделка аннулируется. После передачи товара продавцом покупателю за последним остается право предъявления рекламации лишь за скрытые недостатки товара, которые он не имел возможности обнаружить во время осмотра.

При этом следует определить понятия "явные" и "скрытые" недостатки товара. *Явными* считаются недостатки, которые могли быть обнаружены покупателем при приемке товара (например, ржавчина, заметные повреждения и пр.). Если покупатель принимает такой товар без оговорок, то по законодательству ряда стран он в дальнейшем не вправе заявить продавцу претензии и, следовательно, продавец не отвечает за явные недостатки (за исключением случаев обмана покупателей).

Скрытыми именуется недостатки, которые не могли быть обнаружены при обычной приемке, а устанавливаются лишь в процессе использования изделия (например, конструктивные либо технологические дефекты).

Метод по стандарту. Стандарт - это установление соответствующими организациями характеристики физических, химических и других свойств товара, его упаковки и иных параметров. При наличии стандарта, точно определяющего свойства товара, значительно облегчается установление в контракте качества товара, достаточно сослаться на соответствующий стандарт. При приемке товара по качеству, при наличии соответствующего стандарта, производится проверка соответствия ему принимаемого товара.

В международной торговле наиболее распространены стандарты, разработанные различного рода ассоциациями (например, стандарты международных организаций, национальные стандарты, технические условия). Общеизвестны стандарты, разработанные Международной организацией по стандартизации (ИСО). Международные стандарты ИСО серии 9000 по управлению качеством продукции приняты европейскими странами в качестве национальных. В 1987 г. в нашей стране было принято решение о прямом применении международных стандартов ИСО-9000 на промышленных предприятиях. Это - предпосылка для заключения контрактов с использованием в качестве системы обеспечения качества продукции на основе обобщенного международного опыта.

Метод по техническим условиям, установленным в контракте. Технические условия используются при отсутствии стандартов, поставке единичной продукции, для которой необходимы специальные требования. Технические условия согласовываются сторонами и являются неотъемлемой частью контракта.

Продажа фирменных товаров - продажа товаров, выпускаемых определенной фирмой под известной маркой, может быть также отнесена к группе сделок, заключенных на основе стандарта.

Метод по образцу. Этот метод приемки товара по качеству имеет большое распространение в торговле товарами, обладающими родовыми признаками, но недостаточно унифицированными, чтобы стать предметом продажи по стандарту. В этом случае продавец отбирает два или более совершенно одинаковых образца товара. Первый образец передается покупателю и опечатывается печатью продавца, второй - находится непосредственно у продавца, третий, если это установлено условиями контракта, сдается на хранение торговой палате или другой независимой организации. В ходе принятия покупателем исполнения

обязательств по контракту производится идентификация поступившей партии товаров с образцом, хранящимся у покупателя либо у иной уполномоченной организации. В случае обнаружения несоответствия между товарами и образцом покупатель имеет право не принимать поступившую партию товаров и потребовать от продавца замены товара, возмещения стоимости товара, если он был уже оплачен, компенсации убытков и т.п. При разрешении споров в арбитражном суде обычно используется третий из оставленных образцов.

Метод на условиях "Тель-Кель" означает "такой как есть", т.е. указывает на отсутствие требований к качеству товара со стороны покупателя, лишь бы товар отвечал своему наименованию. Иначе говоря, покупатель обязан принять любой товар, соответствующий наименованию, какого бы качества он ни был. Все возможные последствия ухудшения качества товара в пути ложатся на покупателя, продавец не несет ответственности. Этот метод приемки товара по качеству применяется редко.

Метод по выходу готового продукта используется в торговле некоторыми видами сырья. Его качество определяется через объем готового продукта, который можно изготовить из единицы данного сырья (например, из определенного количества сахара-сырца можно получить известное количество сахара-рафинада при четко определенном технологическом процессе).

Метод по содержанию отдельных веществ в товаре. В торговле химическими товарами, рудами, некоторыми пищевыми продуктами практикуется указание минимального процента содержания чистого вещества или максимальный процент допустимого содержания других составных частей (например, указание содержания чистого металла при продаже меди, градусов чистого спирта и пр.).

Метод по принятому качеству. При этом методе качество должно соответствовать среднему качеству, принятому в торговом обороте. Товар обозначается термином "обычный" или "средний". Наиболее распространены для такого рода продаж термин *хорошее среднее качество*. Для некоторых товаров существующие торговые обычаи устанавливают точные показатели при определении среднего или хорошего качества. Например, в торговле какао-бобами термин "удовлетворительно ферментированные" означает наличие недоферментированных какао-бобов в объеме не более 10% и столько же поврежденных. Термин "хорошо ферментированные" ограничивает эти две группы какао-бобов с дефектами до 5% каждую.

Кроме перечисленных методов, по некоторым товарам применяются *комбинированные методы* определения качества товара. Например, может использоваться ссылка в контракте на одобренный покупателем образец или эталон и на нормативно-техническую документацию либо включение в контракт специальных показателей, отличающихся от установленных в нормативно-технической документации или дополняющих ее наряду со ссылкой на такую документацию.

Отсутствие в контракте четкого определения ка-

чества товаров может нередко являться причиной серьезных недоразумений и повлечь за собой большие дополнительные расходы, которые не учитывались соответствующей стороной при согласовании цены, а в отдельных случаях - и невозможность использования товара для технических целей, для которых он предназначался покупателем¹.

В условиях "сдачи-приемки" обычно устанавливаются также права и обязанности сторон в случае, если будет обнаружено несоответствие качества товара обусловленному в контракте. Например, покупатель обязан принять товар, если отступление от установленного качества не превышает определенного предела, но оплатить его по пониженной цене. Такая скидка в международной торговле называется *рефакцией*. При поставке товара более высокого качества, чем предусмотрено условиями контракта, покупатель, если он принял товар, выплачивает продавцу надбавку за повышенное качество, которая называется *бонификацией*. Размеры рефакции и бонификации обычно устанавливаются в контракте или арбитражем.

В практике торговли используются два основных метода проверки фактически поставленного товара - сплошной и выборочный. Сплошной, как правило, применяется к товарам, поставляемым в таре и упаковке; выборочный - к товарам, поставляемым навалом либо в таре и упаковке, если это прямо указано в контракте. При использовании выборочного метода в контракте предусматривается доля в процентах от всей партии товара, подлежащей проверке, или определяются минимум подлежащих проверке единиц и способ их отбора.

В контракте оговаривается, кем производится сдача-приемка товара: сторонами или их представителями совместно; компетентной организацией в стране экспортера (продавца), выдающей сертификат качества; указанной в контракте контролирующей незаинтересованной организацией, назначенной по соглашению сторон.

Могут быть предложены в качестве образца следующие формулировки условий внешнеторгового контракта купли-продажи по приемке товара по количеству и качеству. Например, если поставка осуществляется на условиях Франко-граница, местом приемки товара по количеству и качеству будет территория у границы, куда продавец должен доставить товар.

Гарантии качества и комплектности поставки

Предоставление договорных гарантий является одним из способов повышения ответственности за качество товаров и средством защиты интересов покупателя.

Во внешнеторговых контрактах купли-продажи обычно содержится условие, по которому продавец принимает ответственность за качество товара в течение определенного гарантийного срока. Данное условие определяет объем предоставляемой продавцом

¹См. также: *Внешнеэкономическая деятельность*. С. 158-159.

гарантии, гарантийный срок, обязанности продавца в случае обнаружения дефектности товара или несоответствия его контракту. Объем предоставляемой гарантии зависит от характера товара и технических условий контракта.

Различают следующие гарантийные сроки.

- *Гарантийный срок эксплуатации* - период времени, в течение которого изготовитель гарантирует стабильность показателей качества товара (продукции) в процессе его эксплуатации при условии соблюдения потребителем правил эксплуатации.

- *Гарантийный срок хранения* - период времени, в течение которого изготовитель гарантирует сохранность всех установленных стандартами эксплуатационных показателей и потребительских свойств товара при условии соблюдения потребителем правил хранения.

- *Гарантийный срок годности* - период времени, в течение которого изготовитель гарантирует все установленные стандартами эксплуатационные показатели и потребительские свойства продукции (товара) при условии соблюдения потребителем правил эксплуатации и хранения. По истечении гарантийного срока годности продукция, как правило, утрачивает свои потребительские свойства и не может быть использована по целевому назначению (например, медицинские препараты, продукты питания и т.п.).

Срок гарантии может составлять от нескольких месяцев до нескольких лет. *Гарантийный период* может исчисляться:

- с даты поставки товара;
- с даты передачи товара;
- с даты передачи товара первому потребителю;
- с момента получения покупателем от продавца уведомления в письменной форме о том, что оборудование готово к отправке;
- с даты пуска оборудования в эксплуатацию и др.

В странах континентального права (Германия, Франция, Россия) ответственность продавца за качество основывается на концепции предоставляемых им гарантий. Согласно закону, продавец считается предоставившим гарантию качества товара при заключении договора, независимо от наличия каких-либо условий на этот счет в контракте (законная гарантия). Кроме того, он гарантирует соответствие качества товара условиям, прямо оговоренным в контракте (договорная гарантия). Отступление от этих гарантий считается неисполнением обязательств.

Под *договорной гарантией* обычно подразумеваются следующие положения:

- 1) соответствие поставляемой продукции высочайшему техническому требованию;
- 2) высокое качество материала, используемое для производства продукции;
- 3) безупречное качество всех механизмов и устройств, которые являются частью поставляемой продукции;
- 4) комплектность поставляемой продукции;
- 5) предоставление полного комплекта технической документации;
- 6) соответствие поставляемой продукции требованиям безопасности;

- 7) установление гарантийного срока обслуживания поставляемого товара. Данный срок обычно указывается в пределах 12 месяцев со дня пуска в эксплуатацию, но не более 18 месяцев с даты отгрузки.

Большинство контрактов содержит коммерческие гарантии качества, которые представляют собой обязательство продавца поставлять покупателю товар, обладающий в течение установленного (гарантийного) срока определенными свойствами. Обнаружив в течение гарантийного срока несоответствие товара гарантированным характеристикам, покупатель имеет право предъявить продавцу претензию. Стороны путем переписки или переговоров стремятся найти взаимоприемлемые способы удовлетворения претензий.

Что касается значимости учитываемых по закону *недостатков товара*, то продавец отвечает за недостатки, делающие вещь непригодной для обычного ее употребления или назначения, которое имелось в виду при заключении контракта, а также за недостатки, существенно уменьшающие ценность товара, т.е. умышленные, что покупатель, зная о них, не приобрел бы вещь вообще или за такую цену. Таким образом, по договорным условиям продавец берет на себя ответственность либо за более высокий технический уровень продаваемого товара, специально определяемый как "высший", либо за надежность и безотказную службу товара в течение определенного срока.

В странах англо-американского права (Великобритания, США) в регулировании ответственности продавца за недостатки вещи по качеству исходят из концепции наличия в контракте прямо выраженных и подразумеваемых гарантий продавца относительно качества объекта купли-продажи¹.

Прямо выраженные в контракте гарантии состоят в положениях контракта об определенных качественных свойствах товара посредством описания товара или приложенного его образца либо обещания наличия таких качеств. В случае отсутствия таких договорных условий предполагаются по умолчанию включенными в договор:

- 1) гарантия пригодности товара для продажи (то есть среднего качества или пригодности для обычного использования);
- 2) гарантия соответствия товара определенной цели.

Продавец несет ответственность за нарушение этих гарантий.

С целью повышения качества товаров, снижения потерь продавцов и покупателей из-за возможных дефектов товаров контракты часто предусматривают *проверку качества* либо приемку товаров на предприятиях-поставщиках специалистами. В таких случаях инспектирующей организацией выдается сертификат инспектирования. Минимальным для такого сертификата является требование визуальной проверки инспектором товара и констатации факта, что товар по внешним данным находится в хорошем состоянии.

Из многочисленных инспекционных организаций,

¹См. также: *Внешнеэкономическая деятельность*. С. 162-163.

занимающихся инспектированием различных товаров, наиболее известной является Societe Generale de Surveillance SA (ATS), имеющая представительства во многих центрах международной торговли. Инспектирование независимой организацией перед отгрузкой позволяет в дальнейшем избежать споров между продавцом и покупателем относительно соответствия товара условиям договора.

Применительно к гарантиям качества различают комплектность продукции и комплектность поставки.

Комплектность продукции предполагает необходимость ее поставки в такой совокупности составных частей, которая позволяет использовать продукцию по назначению. В эту совокупность, обычно устанавливаемую соответствующей нормативно-технической документацией, входят узлы, детали, агрегаты и т.п., составляющие законченное изделие.

Комплектность поставки означает, что продавец принял на себя обязанность поставить товар в совокупности его составных частей, предусмотренных в контракте. Такая совокупность может включать законченные изделия в определенном номенклатурном объеме как связанные, так и не связанные единым хозяйственным назначением.

Контракт может предусматривать обязанность продавца передать покупателю техническую документацию, необходимую для использования товара. Она передается главным образом при поставке машин, оборудования и приборов, в том числе многих бытовых приборов.

Торговый обычай и добрый порядок предусматривают обязанность нарушивших имущественные права и охраняемые законом интересы покупателя восстановить их добровольно, не ожидая предъявления претензии. Если такового не происходит, потерпевшая сторона предъявляет претензию.

Рекламации

В случае нарушения ассортиментных поставок, поставки некомплектного товара, недоброкачественной продукции, изменения цен по сравнению с указанными в контракте покупатель *имеет право на подачу рекламации*.

Претензия -- синоним "рекламация" - это требование, предъявляемое одним из контрагентов к другому контрагенту по сделке в целях восстановления нарушенных прав и урегулирования разногласий по контракту.

Термин "рекламация" применяют, как правило, при возникновении требований в связи с ненадлежащим качеством товаров (продукции).

Стороны контракта устанавливают порядок предъявления рекламации, сроки, в течение которых она может быть заявлена, права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламации, способы ее урегулирования.

Предъявление покупателем рекламации не может служить основанием для отказа как от поставки, так и от приемки последующих партий товара по тому же контракту.

В текст внешнеторгового контракта купли-продажи возможно включение следующих условий, определяющих обязанности покупателя при предъявлении им рекламации по качеству товара:

"Покупатель обязан составить акт экспертизы по всем обнаруженным дефектам согласно действующим правилам в стране покупателя; предоставить продавцу правильно оформленную рекламацию в срок, указанный в договоре".

В тексте внешнеторгового контракта купли-продажи могут быть также предусмотрены способы урегулирования рекламаций по качеству и количеству, например:

восполнение недогружа отдельной партией или последующими поставками;

возврат товара и уплата его стоимости наличными; исправление дефектов в товаре за счет продавца; замена товара другим, соответствующим условиям контракта (все транспортные и другие расходы, связанные с возвратом товара и его заменой, оплачиваются продавцом);

предоставление скидок с цены товара или путем уценки всей партии товара пропорционально проценту дефектного товара;

зачет установленной суммы за товар при расчетах по последующим поставкам по тому же контракту или по следующей сделке.

При продаже товаров, обладающих индивидуальными признаками, обычно в контракт включается условие о замене товара в случае предъявления рекламации. В торговле сырьевыми и продовольственными товарами, как правило, применяется предоставление скидок с цены товара или уценки стоимости всей партии товара.

Раздел рекламации должен содержать согласованные сроки:

а) предъявления рекламации с момента ее обнаружения;

б) принятия решения по рассмотрению рекламации;

в) удовлетворения рекламации¹.

Ответственность за нарушение контракта. Санкции

Нарушением контракта признается неисполнение обязательства либо ненадлежащее его исполнение. При этом возникает ответственность нарушившей стороны, которая обязана возместить другой стороне ущерб, связанный с неисполнением или ненадлежащим исполнением контрактных обязательств. Такая ответственность может иметь компенсационный и (или) штрафной характер и служить действенным рычагом, позволяющим одному контрагенту влиять экономическими методами на поведение другого. Правовые основы ответственности за нарушение контрактных обязательств регулируются национальным законодательством - применимым правом, обусловленным в контракте, международными соглашениями, например,

¹См. также: *Внешнеэкономическая деятельность предприятий* /Под ред. Л.Е. Стровского.- М.: ЮНИТИ, 1996.- С. 120-161.

для внешнеторговых контрактов купли-продажи - положениями Венской конвенции 1980 г.

При заключении внешнеторгового договора купли-продажи с иностранным партнером необходимо учитывать, что санкции, которые будут предусмотрены в условиях контракта, выполняют роль средств обеспечения исполнения другой стороной своих контрактных обязательств.

Ответственность за неисполнение обязательства по контракту выражается в уплате кредитору определенной денежной суммы (или иных ценностей).

Неустойка, штраф - наиболее распространенное средство обеспечения выполнения обязательств по контракту. Уплата неустойки не зависит от того, потерпел ли партнер фактически ущерб. Потерпевшая сторона не должна доказывать наличия убытков, причиненных нарушением, и их размер. Даже если партнер приобрел выгоду, он все равно имеет право требования уплаты неустойки. При этом действует общее правило: уплата неустойки не освобождает должника от исполнения обязательства.

Важно в условиях контракта определить размер штрафных санкций и способ определения убытков, подлежащих взысканию. Штрафы могут выражаться как в твердой денежной сумме, так и в процентах от общей стоимости, например непоставленного товара. Как правило, способ исчисления штрафа определяется условиями контракта о цене товара. Штраф в твердой денежной сумме предусматривают в случае, когда контрагенты договорились о "твердой" (фиксированной) цене за поставляемый товар либо предусмотрена выплата штрафа в достаточно устойчивой валюте. Если в контракте указана плавающая (скользящая) цена, то для покупателя выгодно исчислять штраф за просрочку поставки или недоставку товара в процентах от стоимости непоставленного товара, поскольку с увеличением цены товара соответственно возрастает и размер взыскиваемого штрафа.

Контрагенты по договору могут предусмотреть в его условиях санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение иных обязательств по контракту: штрафы за необоснованный отказ покупателя принять товар, соответствующий установленным нормам качества, за неизвещение о произведенной отгрузке товара и др.

При неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по контракту одним из партнеров у другого могут возникнуть убытки. Установление права требования возмещения убытков не обусловлено никаким иным обязательством, кроме самого факта нарушения контракта. Его условия могут содержать требования как возмещения убытков, так и компенсации упущенной выгоды контрагента.

Положительный контрактный интерес состоит в том, что потерпевшая сторона должна быть поставлена возмещением убытков в такое же положение, в каком она находилась бы, если бы контракт был исполнен. Под *отрицательным контрактным интересом* понимается право потерпевшей стороны получить возмещение расходов, которые были ею понесены в расчете на то, что контракт был исполнен.

Право на компенсацию ущерба предполагает его выражение в денежной или иной равной компенсации

онно-материальной форме. Денежное выражение отрицательного интереса - расходов, понесенных потерпевшей стороной, - может быть документально подтверждено. Для оценки денежного выражения отрицательного интереса используются два способа: определение затрат, необходимых для адекватной замены исполнения; установление финансовых последствий потери определенных преимуществ из-за того, что потерпевшая сторона не получила выгод, которые могла бы приобрести в случае исполнения контракта.

Убытки должны быть непредотвратимыми, непредвиденными и достоверными. Потерпевшая сторона должна разумными способами попытаться уменьшить неблагоприятные последствия, вызванные нарушением контракта. Обычно признается только ущерб, который потерпевшая сторона не смогла предотвратить разумными действиями. При установлении размеров убытков, как правило, принимается рыночная стоимость, а не договорная цена товара. Иногда применяется некоторая средняя величина между рыночной и договорной ценой.

Следует отметить то обстоятельство, что подходы к оценке убытков, категории убытков и их определения различны в англо-американском и в континентальном праве. В частности, по праву Германии, если контракт был нарушен умышленно, то обязательно возмещение всех прямых убытков независимо от их возможного предвидения.

При заключении внешнеторгового контракта купли-продажи стороны должны специально оговорить, что они будут понимать под убытками. В соответствии со ст. 74 Венской конвенции 1980 г., "убытки за нарушение договора одной стороной составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время узнала или должна была знать".

В целях исключения злоупотреблений при взыскании убытков стороны могут включить в условия контракта положение ст. 77 названной Конвенции: "Сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для уменьшения ущерба, включая упущенную выгоду, возникающую вследствие нарушения договора. Если она не примет таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков на сумму, на которую они могли быть уменьшены"¹.

Основания освобождения от ответственности. Форс-мажор

В ходе исполнения контракта могут наступить *определенные чрезвычайные обстоятельства*, препятствующие надлежащему исполнению обязательств.

¹См. Сборник международных договоров и др. документов. -М.: ТПП, 1991.- С. 20.

По общему правилу сторона не несет ответственности за неисполнение любых из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля. Обстоятельства невозможности исполнения обязательств по контракту должны иметь такой характер, чтобы их можно было считать возникшими помимо воли и без вины сторон контракта. Такие обстоятельства именуется *непредвиденными* или *форс-мажорными*. Соответствующие условия в контракте называются *"оговорка о непреодолимой силе"*, *"форс-мажор"*. Подобная оговорка разрешает переносить срок исполнения контракта или вообще освобождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств по нему.

К общим принципам определения *непреодолимой силы* относятся:

1) объективный и абсолютный характер обстоятельств. Они должны касаться не только данного субъекта - должника, а распространяться на всех. Невозможность исполнения должна быть абсолютной, а не затруднительной для должника:

2) юридический форс-мажор - решение высших государственных органов, запрет импорта или экспорта, валютные ограничения и др.

Не признаются форс-мажорными обстоятельства обычного коммерческого риска: трудности из-за неблагоприятной конъюнктуры рынка; изменение цен, а также банкротство предприятия.

Чтобы избежать разночтений в терминологии контракта, используемые в его тексте термины необходимо разъяснять. Недопустимо при формулировке статьи об условиях форс-мажора ограничиться лишь ссылкой на обстоятельства непреодолимой силы, не определяя содержания этого понятия. Можно определить обстоятельства непреодолимой силы следующим образом:

"Под непреодолимой силой стороны контракта подразумевают внешние и чрезвычайные события, которые не существовали во время подписания контракта, возникшие помимо воли продавца и покупателя, наступлению и действию которых стороны не могли воспрепятствовать с помощью мер и средств, применение которых в конкретной ситуации справедливо требовать и ожидать от стороны, подвергшейся действию непреодолимой силы"¹.

Возможно также определить обстоятельства непреодолимой силы перечислением конкретных явлений и событий.

Различают две категории обстоятельств непреодолимой силы по времени их действия:

длительные (запрещение экспорта, иногда и импорта), война, блокада, валютные ограничения или другие мероприятия правительственных органов;

кратковременные (пожары, наводнения, другие стихийные бедствия, замерзание моря, закрытие морских проливов, лежащих на обычном морском пути между портами отгрузки и выгрузки, отклонения в пути, вызванные военными действиями, забастовки и др.).

Арбитражная практика стран Восточной Европы

относит к непреодолимой силе также паводки, селевые потоки, резкое падение уровня воды в реках. Иногда в практике международной торговли к форс-мажорным обстоятельствам относят забастовки в порту, производственные затруднения экспорта, изменения в период действия контракта таможенного режима в стране контрагента.

В интересах обеих сторон необходимо заранее оговорить в условиях контракта, какие обстоятельства стороны относят к форс-мажорным, иначе эти обстоятельства могут истолковываться в соответствии с торговыми обычаями страны исполнения контракта. Следует иметь в виду, что наименование, признаки, содержание этого понятия, правовые последствия наступления форс-мажорного обстоятельства неодинаково определяются в национальных источниках. При формулировании условия контракта о форс-мажоре продавец и покупатель должны учитывать требования применимого к данному контракту права и международных соглашений, упоминаемых в контракте. Сторона также вправе согласовывать и уточнять лишь те положения условий контракта, которые в выбранных ими национальном законодательстве или международном договоре не урегулированы либо не имеют императивного характера.

Различается частичная и полная невозможность исполнения для обеих сторон. Условия о невозможности исполнения обязательств оговорены в Венской конвенции 1980 г. Если стороны в контракте оговорили применение ее норм к возникшим договорным отношениям, то они обязаны применять нормы ст. 79 Конвенции.

Согласно п. 1 ст. 79 Конвенции:

1) сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля. И от нее (стороны) нельзя разумно ожидать принятие этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления его самого либо его последствий;

2) если неисполнение стороной своего обязательства произошло из-за третьего лица, привлеченного для исполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности:

а) на основании п. 1 настоящей статьи;

б) если привлеченное лицо также было освобождено от ответственности согласно указанному пункту¹.

Положения приведенной статьи носят начала диспозитивности, т.е. ничто в настоящей статье не препятствует каждой из сторон осуществить любые иные права, кроме требований возмещения убытков на основании настоящей Конвенции.

Форс-мажорная оговорка обычно состоит из двух частей: в первой части содержится перечень различных чрезвычайных обстоятельств, во второй - положение об общем страховом случае и ином событии, не включенном в перечень.

Длительность устанавливаемого в Контракте срока действия обстоятельств непреодолимой силы оп-

¹См. подробнее: *Внешнеэкономическая деятельность предприятия* /Под ред. Л.Е. Стровского, С. 167.

¹См.: *Сборник международных договоров и других документов.-М.: ТПП СССР, 1991, С.20.*

ределяется с учетом срока исполнения Контракта, характера товара, способа продажи, торговых обычаев (например, в контрактах на скоропортящиеся товары такой срок составляет обычно не более 15-30 дней, на оборудование - 3-6 месяцев).

В международной торговле широко применяется форма форс-мажорной оговорки, предусматривающая две стадии в последствиях наступления форс-мажора. На первой стадии на определенный период (например на 30 дней) продлевается срок исполнения контракта. Если по истечении этого периода событие форс-мажора продолжает действовать, каждая из сторон имеет право на расторжение контракта.

Контракты предусматривают обязанность стороны, для которой наступили такие обстоятельства, представить в оговоренный срок свидетельство торговой палаты, подтверждающее наличие форс-мажора. Помимо свидетельства иногда предусматривается, что требующая продления срока исполнения сторона должна направить другой стороне извещение о наступлении вышеуказанных обстоятельств.

Как правило, в договоре конкретно указываются название организации (обычно торговой палаты), которая будет свидетельствовать наступление и продолжительность действия непредвиденных обстоятельств путем выдачи об этом справки, а также конкретные сроки и форма извещения о их наступлении. Стороны контракта могут установить ответственность стороны, у которой возникла невозможность исполнения обязательства, в виде возмещения другой стороне убытков, вызванных несвоевременным сообщением о возникших либо отпавших обстоятельствах форс-мажора.

Кроме того, в этом разделе контракта обычно оговаривается, что если исполнение контракта из-за форс-мажорных обстоятельств становится экономически бессмысленным, то контракт может быть аннулирован без взаимных претензий.

Таким образом, *форс-мажорная оговорка должна включать следующие элементы:*

условие об освобождении стороны, для которой создалась невозможность исполнения обязательства, от ответственности за его неисполнение;

определение характера форс-мажорных обстоятельств;

перечень обстоятельств, рассматриваемых сторонами в качестве создающих невозможность исполнения обязательства;

указание на то, что соответствующие обстоятельства должны быть чрезвычайными, непредвиденными при данных условиях, что они не зависят от воли сторон и относятся к явлениям, причинно не связанным с их деятельностью, что их отличает непредвиденность;

обязанность уведомления в определенный срок о наступлении, предполагаемой длительности и прекращении обстоятельств, признаваемых форс-мажорными, т.е. возникшей и прекратившейся невозможности исполнения обязательств;

форма такого уведомления;

определение формы документа, подтверждающего наличие факта невозможности исполнения, его дей-

ствие во времени и каким органом он должен быть утвержден, удостоверен и т.д.;

название нейтральной организации, которая должна подтвердить факты, содержащиеся в уведомлении о невозможности исполнения обязательств;

договоренность о последствиях неуведомления или несвоевременного уведомления о форс-мажорных обстоятельствах;

соглашение сторон о сроке форс-мажорного обязательства, в течение которого контракт приостанавливается, а сроки его исполнения отодвигаются;

права и обязанности сторон после истечения срока действия форс-мажорных обстоятельств;

порядок расчета между сторонами в случае прекращения договора вследствие невозможности исполнения;

ответственность сторон за невыполнение этих обязанностей;

иные, интересующие стороны контракта условия.

В случае, если стороны не включили в контракт условие о форс-мажоре, но определили применимое право к возникающим из данного контракта правам и обязанностям, то условие о форс-мажоре будет регламентировано применимым правом. Стороны также могут указать, что права и обязанности подчинены Венской конвенции 1980 г., если государство хотя бы одной из них присоединилось к этому акту.

Страхование

В ходе исполнения контракта осуществляется страхование товаров от транспортных рисков. В зависимости от способа перевозки применяется морское, авиационное или наземное страхование. Страхование является добровольным актом. Сторона, обязанная по контракту заниматься страхованием, зависит от выбора базисных условий поставки. Условия контракта обычно предусматривают, кто будет нести расходы по страхованию - продавец или покупатель. Например, при условиях фоб (FOB) покупатель несет расходы по страхованию, даже если продавец по просьбе покупателя принял на себя оформление страхового полиса; на условиях сиф продавец обязан оплатить страхование и получить страховой полис, выписанный на имя покупателя; на условиях сиф ни продавец, ни покупатель не оформляют страхование.

Поэтому при условиях поставки сиф (CIF) статья контракта "Страхование" может быть сформулирована следующим образом:

"Продавец обязан застраховать товары, поставляемые по настоящему Контракту (по условию CIF) против обычных видов риска в счет стоимости товаров. Товар может быть застрахован от других видов риска только по указанию Покупателя и за его счет".

Обычно груз страхуется в пользу покупателя. Стоимость, на которую страхуется груз, обычно исчисляется по следующей формуле: (стоимость товара) + (фрахт) + (стоимость отгрузки) + надбавка 5-10% для покрытия административных расходов и роста цен, если товары поставляются по повторному заказу.

Договор страхования может быть заключен на ос-

новании одного из трех условий:

- с ответственностью за все риски;
- с ответственностью за частную аварию;
- без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения. Виды риска, которые следует учитывать при определении объема страховой ответственности, зависят от вида товара. Наиболее удобным для российских предпринимателей является страхование через акционерное общество "Ингосстрах".

Арбитраж

В международной торговле никогда нельзя исключить возможность возникновения правовых споров: нередко при исполнении контракта между контрагентами из-за различного понимания взаимных обязательств по причине неодинакового толкования условий контракта или их отсутствия. Большинство этих разногласий решается путем переговоров между сторонами, в процессе которых находят оптимальные решения. В случае, когда из-за различного толкования своих обязательств сторонам не удается решить разногласия путем переговоров, организации и фирмы различных стран, как правило, предпочитают *арбитражное разбирательство* судебному. Для правовой обеспеченности сделок большое значение приобретает создание условий, гарантирующих объективное и компетентное разрешение возможных споров.

Во внешнеторговом контракте купли-продажи должен быть установлен порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами и не могут быть урегулированы путем переговоров. Российское законодательство признает соглашение сторон об арбитраже, включенное в условия контракта. Отечественная организация по соглашению об арбитраже со своим иностранным партнером может передать спор как на разрешение постоянно действующих в Российской Федерации арбитражных органов, так и на рассмотрение любого иного постоянного или "изолированного" арбитража. Закон не содержит каких-либо ограничений в отношении места такого арбитража. Свобода выбора сторонами места проведения арбитража не ограничивается.

Арбитражная оговорка - это арбитражное соглашение (компромисс) по поводу возникшего спора или арбитражное соглашение относительно споров, которые могут возникнуть в будущем. Арбитражная оговорка должна быть правильно сформулирована, поскольку от ее содержания зависит компетенция арбитража по рассмотрению спора. Она должна содержать несколько компонентов: определение круга споров, которые подлежат рассмотрению в органах международного коммерческого арбитража, указание на то, какой именно орган международного коммерческого арбитража компетентен рассматривать спор. В подавляющем большинстве сделок, заключаемых российскими организациями и фирмами других стран, предусматривается арбитражный порядок разрешения споров. В этом случае в условиях контракта необходимо указать, какой конкретно арбитраж будет рассматривать их спор (арбитражная оговорка).

Могут быть использованы следующие формулировки.

"Любой спор, который может возникнуть из настоящего договора, подлежит разрешению в арбитражном суде страны ответчика".

Такая арбитражная оговорка устанавливает альтернативную подсудность¹.

Под третейским (арбитражным) судом понимается суд, избранный сторонами для разрешения спора между ними. Состав суда определяется сторонами. В отличие от общего (государственного) суда обращение к третейскому суду происходит на основании соглашения сторон.

Для организаций и фирм, ведущих торговые и иные операции, рассмотрение споров в арбитраже имеет существенные преимущества по сравнению с судебным порядком: непродолжительность сроков рассмотрения дел; невозможность обжалования решения арбитража, а также относительная дешевизна процедуры. Большим достоинством такого арбитража является компетентность третейских судов, поскольку арбитры избираются из числа специалистов соответствующего профиля.

В Российской Федерации 7 июля 1993 г. был принят Закон "О международном коммерческом арбитраже", а в качестве приложения к нему - Положение о морской арбитражной комиссии. Новый закон отразил опыт отечественного и международного правового регулирования, международного коммерческого арбитража.

Следует отметить, что особенность включения в контракт арбитражной оговорки - ее автономность, юридическая самостоятельность. Это означает, что действительность арбитражного соглашения не зависит от действительности того контракта, в отношении которого оно заключено. При включении в контракт арбитражного соглашения стороны не могут уклониться от передачи спора в арбитраж.

Согласно ст. 2 Положения от 7 июля 1993 г. о Международном коммерческом арбитражном суде при ТПП Российской Федерации, этот суд принимает к рассмотрению споры при наличии письменного соглашения сторон (т.е. арбитражного соглашения) о передаче на его разрешение уже возникшего или могущего возникнуть спора. Согласно российскому законодательству для признания действительности арбитражного соглашения не требуется, чтобы оно обязательно входило в состав внешнеторгового контракта.

В международной практике известны два вида судов: так называемые изолированные и постоянно действующие.

Изолированный третейский суд создается сторонами специально для рассмотрения данного конкретного спора. Стороны сами определяют порядок создания третейского суда и правила рассмотрения в нем дела. После вынесения решения по делу такой

¹Рекомендуемый вариант: "Любой спор, разногласия, которые могут возникать от настоящего Контракта либо касающиеся его действительности, подлежат разрешению в Международном арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации, согласно ее регламенту".

суд прекращает свое существование. Он получил название третейского суда (лат. "для этого", т.е. для рассмотрения данного дела).

Практика внешней торговли свидетельствует, что спорящие стороны чаще всего отдают предпочтение арбитражу *ad hoc* в Стокгольме. В данном случае в контракте должна быть сделана специальная арбитражная оговорка, рекомендуемая Арбитражным институтом Торговой палаты г. Стокгольма¹.

Следует отметить, что в Швеции при рассмотрении споров допускается применение не только шведского, но и иностранного коллизионного права, если стороны спора не установили сами, какое материальное право подлежит применению к данному контракту.

Язык контракта

Следует отметить важность включения в текст контракта условия о языке контракта и корреспонденции, поскольку точный перевод юридических и других терминов с одного языка на другой в принципе невозможен. Между соответствующими текстами контракта, написанными на разных языках, может возникнуть определенное несоответствие. Следует отметить, что перевод иностранного правового текста предполагает знание не только иностранного языка, но и иностранного законодательства, причем часто в полном объеме.

Целесообразно в условиях контракта определить, на каком языке (языках) будет вестись переписка между продавцом и покупателем; на каком языке (языках) будет составлен текст контракта.

В случае, если стороны не оговорили условие о языке переписки по контракту, то по обычаю, сложившемуся в практике международной торговли, языком переписки становится тот язык, на котором сделано предложение заключить сделку. Как правило, внешне-торговый договор купли-продажи составляется на двух языках: на языке продавца и на языке покупателя. При этом в нем оговаривается, что оба текста имеют одинаковую юридическую силу. Заключая внешне-торговую сделку, необходимо стремиться к тому, чтобы контракт был оформлен на языке, которым предприниматель владеет в совершенстве. Однако если по желанию другого контрагента контракт составлен на двух языках (отечественного партнера и иностранного партнера), в тексте контракта необходимо сделать оговорку, какому языку отдается предпочтение в случае несопадений или разночтений. Как правило, оба языка должны иметь одинаковую юридическую силу.

¹В отличие от третейских судов *ad hoc* постоянно действующие третейские суды создаются при различных организациях и ассоциациях, при торгово-промышленных и торговых палатах. Каждый из них имеет положение (устав), свои правила производства дел, список арбитров, из которых стороны выбирают арбитров.

Для российских предпринимателей наиболее целесообразно условие контракта (арбитражная оговорка) о передаче возможных споров на разрешение постоянно действующих в Российской Федерации арбитражных судов: Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС) и Морской арбитражной комиссии (МАК) при Торгово-промышленной палате РФ.

Изменения и дополнения контракта

Обычно статья внешне-торгового контракта купли-продажи, его завершающая, содержит условия о порядке внесения изменений и дополнений в контракт. В практике внешне-торговых отношений сложились два способа изменения или дополнения контракта. Первый предусматривает, что изменения и дополнения должны вноситься непосредственно в текст контракта по взаимному соглашению сторон. В этом случае они приобретают юридическую силу. По второму способу изменения и дополнения Контракта могут совершаться в виде составления дополнительных протоколов, соглашений, прилагаемых к контракту.

В любом случае изменения и дополнения, какой бы способ их внесения ни был избран контрагентами, должны совершаться в письменной форме во избежание следующих разногласий.

Вступление контракта в силу

Важным разделом внешне-торгового контракта купли-продажи является раздел, посвященный вступлению контракта в силу. В случае, если вступление в силу контракта зависит от соглашения его сторон, формулировка данного условия может выглядеть следующим образом:

- настоящий контракт вступает в силу с момента его подписания уполномоченными на то лицами;
- датой вступления контракта в силу считается дата, указанная в правом верхнем углу первой страницы контракта;
- после вступления настоящего контракта в силу все предыдущие переговоры, предварительные документы и переписка по нему будут считаться недействительными.

В случае, если вступление контракта в силу зависит не только от воли его сторон, но и от усмотрения компетентных государственных органов (например, стороны должны получить соответствующие разрешения на совершение предусмотренных действий), условие контракта о вступлении его в силу может быть сформулировано следующим образом:

- настоящий контракт вступает в силу после того, как получит одобрение компетентных государственных органов;
- датой вступления контракта в силу считается дата, поставленная на документе, который фиксирует одобрение компетентных государственных органов;
- стороны берут на себя обязательство принять все необходимые меры для получения одобрения компетентных государственных органов на совершение предусмотренной настоящим контрактом сделки².

В случае, если компетентные государственные органы стран продавца и покупателя не одобряют контракт, то последний считается не вступившим в законную силу. При этом стороны не имеют права требовать возмещения расходов и издержек.

²Подробнее см.: *Внешнеэкономическая деятельность предприятий*. С. 164-178.

ГЛАВА 6. ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

6.1. Экономический рост и тарифное регулирование внешней торговли

Современное положение России в мировой экономике, имеющийся физический объем национального продукта страны, потеря ею многих геоэкономических позиций закономерно повышает значимость экономического роста, необходимость достижения нашим государством его высоких и устойчивых параметров. Именно поэтому Президентом была официально выдвинута идея удвоения валового внутреннего продукта страны в ближайшие десять лет.

Однако решить эту стратегическую задачу возможно только при достижении в среднем семипроцентного прироста ВВП в течение указанного периода. Предстоит заметно повысить темпы прироста национального продукта России, активизировать влияние всей системы факторов экономического роста, особенно той их группы, которая определяет физический объем и вещественную структуру прироста ВВП страны.

Однако проблема удвоения ВВП России не сводится только к значительному увеличению прироста реального национального продукта. Не менее сложным является вопрос о реализации ежегодного прироста ВВП как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Особенно если учесть значительное сокращение масштабов и емкости внутреннего рынка после распада СССР, после конфискационных реформ 90-х годов XX века.

Долгосрочная задача реализации национального продукта страны на стадии его удвоения включает две крупных проблемы. Во-первых, предстоит обеспечить реализацию преобладающей части растущего физического объема ВВП (и его прироста) на внутреннем рынке России, с учетом его реальных ограничений по масштабам, емкости, объему и структуре совокупного спроса, доходам его важнейших носителей (население, фирмы, государство). В связи с этим следует параллельно решать и задачу повышения их покупательной способности, включая увеличение будущих государственных расходов.

Во-вторых, предстоит не только наращивать физический объем экспорта, но одновременно оптимизировать его натурально-вещественную, а также отраслевую структуру. Основной тенденцией должно стать сокращение удельного веса сырьевых товаров, увеличение доли несырьевого экспорта, наукоемких товаров, продукции с высокой добавленной стоимостью, услуг производственного и непромышленного характера. Предстоят серьезные изменения в динамике экспортоспособности экономического роста России, несмотря на то, что преобладающая часть реального ВВП страны будет и далее реализовываться на отечественном рынке.

Серьезный вклад в решение проблем успешной реализации ВВП России и его прироста может внести

эффективная политика импортозамещения. Причем ее осуществление связано не только с расширяющимся выпуском отечественной конкурентоспособной продукции. Импортозамещению также могут способствовать рациональные меры по тарифному и нетарифному регулированию российского импорта, и, в первую очередь, по ограничению избыточного или нежелательного ввоза многих видов зарубежных товаров.

Таможенно-тарифное регулирование, как известно, является важнейшим способом государственного регулирования внешней торговли страны, ее экспортно-импортных операций с зарубежными контрагентами.

Субъектом регулирования выступает государство как носитель таможенного суверенитета на своей таможенной территории. Функции регулирования выполняют высшие органы государственной власти России. Это, в первую очередь, относится к Правительству как органу высшей исполнительной власти в стране. К тому же на него законодателем были возложены и функции общего руководства системой таможенных органов страны.

Таможенно-тарифное регулирование - это процесс государственного воздействия на различные параметры внешнеторгового обмена с помощью таможенного тарифа и системы таможенных пошлин.

Тарифное регулирование как форма государственного воздействия на внешнеторговые процессы обладает известной спецификой, определенными особенностями.

Во-первых, это особый способ государственного регулирования внешнеторговых операций, наряду с мерами нетарифного регулирования, мерами экономической политики, налогообложением внешней торговли.

Во-вторых, таможенный тариф представляет собой механизм именно экономического регулирования внешней торговли. Его важнейшим компонентом является система таможенных пошлин или специфических платежей, взимаемых при пересечении таможенной границы государства.

В-третьих, принято считать, что тарифное регулирование - это якобы метод налогового регулирования внешней торговли. По-видимому, в этом есть доля истины. Вместе с тем между налогами и таможенными пошлинами имеются не только признаки сходства, но и целая серия признаков различия.

В-четвертых, тарифное регулирование - это способ косвенного, опосредованного воздействия государства на параметры внешнеторговых потоков страны. Воздействие происходит через изменение ценовых параметров экспорта и импорта, с помощью таможенной пошлины как специальной ценовой надбавки, повышающей конечные продажные цены ввозимых или вывозимых товаров.

В-пятых, оно применяется в общей системе мер государственного регулирования внешней торговли. В рамках данной системы инструменты тарифного регулирования могут и должны взаимодействовать с мерами нетарифного регулирования, и, в частности, с квотированием и контингентированием. Они могут взаимно дополнять или даже частично замещать друг

друга в процессе регулирующего воздействия на какие-либо внешнеторговые операции.

Кроме того следует понимать, что любые инструменты тарифного регулирования имеют определенную сферу своего применения. Чаще всего такой сферой является таможенная территория какого-либо одного государства. В отдельных случаях сферой тарифного воздействия может стать единая (объединенная) таможенная территория группы стран, входящих в состав таможенного или экономического союза. В такой ситуации на их единой таможенной территории страны-участники союза применяют единый таможенный тариф как систему инструментов тарифного регулирования.

Важнейшее значение имеет вопрос об объектах тарифного воздействия. Его выбор в конкретных условиях - это безусловное право государства как регулирующего субъекта. В качестве таких объектов в различных странах и в разные периоды времени могут выступать:

- объем и цена экспорта;
- структура импорта (натурально-вещественная, страновая, по товарным группам);
- объем импорта;
- импортные цены;
- структура экспорта;
- оборот внешней торговли по конкретному товару;
- внешнеторговое сальдо и т.п.

Федеральный закон "О таможенном тарифе" (ст. 1) сформулировал следующие цели применения таможенного тарифа в России:

- рационализация товарной структуры ввоза товаров в Российскую Федерацию;
- поддержание рационального соотношения ввоза и вывоза товаров, валютных доходов и расходов на территории Российской Федерации;
- создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в Российской Федерации;
- защита экономики Российской Федерации от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- обеспечение условий для эффективной интеграции Российской Федерации в мировую экономику.

Однако здесь речь идет о целях стратегических, долгосрочных. Между тем тарифное регулирование - это форма оперативного регулирования внешнеторговых процессов. Поэтому оно также реализует формулируемые законодателем цели как в среднесрочном, так и в краткосрочном периодах. Назовем хотя бы некоторые из таких целей:

- оптимизация структуры внешнеторгового баланса, его сальдо;
- предотвращение избыточного импорта определенных товаров;
- предотвращение избыточного экспорта некоторых отечественных товаров;
- борьба с демпинговым экспортом зарубежных поставщиков;
- насыщение внутреннего рынка отечественными и импортными товарами;
- оптимизация платежного баланса страны;

- ограничение (стимулирование) ввоза или экспорта сезонных товаров и др.

Особенности реализации национальной таможенно-тарифной политики в России на современном этапе во многом определяются двумя важнейшими обстоятельствами.

Во-первых, это процесс вступления нашей страны во Всемирную торговую организацию. В связи с этим Российской Федерации приходится присоединяться к ряду международных соглашений, ранее принятых в структуре ВТО. Это относится и к тарифному регулированию внешнеторговых операций. В частности, нашей стране приходится снижать средневзвешенную ставку таможенного тарифа, а значит среднюю базовую ставку таможенных пошлин, применяемых для обложения импортных операций. Так, в 2001 г. указанная средневзвешенная ставка импортного тарифа в России составила только 11%. Просматривается необходимость в ряде случаев фиксации базовых ставок таможенного тарифа. Таким образом, возникают определенные сложности в использовании системы таможенных пошлин для защиты внутреннего рынка в обозримой перспективе.

Во-вторых, таможенно-тарифное регулирование должно успешно решать задачи импортозамещения на российском рынке, способствовать реализации преобладающей части реального ВВП страны (и его ежегодного прироста) на внутреннем рынке нашего государства. Тарифному регулированию предстоит выполнить ряд важных задач по ограничению избыточного или нежелательного ввоза многих видов зарубежных товаров, а иногда и вытеснению некоторых импортных товаров за пределы внутреннего рынка России. Эти задачи придется решать не только с помощью оптимизации, но зачастую и повышения базовых ставок таможенного тарифа.

Имеются широкие возможности активного использования сезонных и особых таможенных пошлин для защиты отечественного рынка. Россия, например, практически не использует антидемпинговые и компенсационные пошлины (даже их временные версии). Недостаточно активно реагирует Правительство и на факты явной дискриминации российских товаров на рынках стран дальнего зарубежья, имея в своем арсенале такой инструмент ответного воздействия, как специальная пошлина¹.

6.2. Таможенный тариф: содержание, структура и функции

Исключительное значение в процессе таможенно-тарифного регулирования внешней торговли имеет таможенный тариф государства. В России он вводится и уточняется Правительством страны. Только Правительство имеет право вносить изменения в таможенный тариф, определять порядок его применения в условиях конкретного периода времени. Любые, даже частные изменения таможенного тарифа оформляются специальными Постановлениями.

¹Подробнее об этом см. в следующем разделе настоящего пособия.

Таможенный тариф - это система (свод) ставок таможенных пошлин, которыми облагаются товары при их перемещении через таможенную границу государства. Закон РФ "О таможенном тарифе" предлагает следующее определение: "Таможенный тариф Российской Федерации - свод ставок таможенных пошлин (таможенного тарифа), применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу Российской Федерации и систематизированным в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности" (ст. 2).

Внешне таможенный тариф представляет собой специальный документ, который содержит следующие позиции: перечень товаров как объектов внешнеторговых сделок; коды товаров в соответствии с Товарной номенклатурой ВЭД; ставки таможенных пошлин по каждому товару¹.

Однако было бы серьезным упрощением сводить структуру таможенного тарифа России только к трем перечисленным элементам. Таможенный тариф является более сложным системным образованием. Эффективное его применение для регулирования внешней торговли возможно только при понимании более сложной структуры таможенного тарифа вообще и таможенного тарифа Российской Федерации, в частности.

Таможенный тариф может содержать следующие важнейшие элементы:

- перечень товаров, систематизированных на основе товарной номенклатуры ВЭД;
- коды товаров;
- ставки таможенных пошлин, выделяемых по методу их начисления;
- виды таможенных пошлин, применяемых в стране;
- система тарифных преференций;
- система тарифных льгот²;
- критерии и порядок контроля происхождения товара;
- порядок взимания (уплаты) таможенных пошлин;
- порядок и методы оценки таможенной стоимости;
- правовая база таможенно-тарифного регулирования;
- порядок предоставления режима наибольшего благоприятствования (РНБ).

Правовая база применения таможенного тарифа в России включает следующие нормативные документы:

- федеральные законы ("О таможенном тарифе", Таможенный кодекс РФ, "О мерах по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли товарами" и др.);
- постановления Правительства Российской Фе-

дерации по вопросам таможенно-тарифного регулирования;

- приказы и другие нормативные документы Государственного таможенного комитета России (ГТК РФ);
- международные договоры и конвенции по данной проблеме, участником которых является наша страна.

В случае если государство использует тариф для регулирования ввоза товаров, его называют импортным, если для регулирующего воздействия на вывоз товаров - экспортным тарифом страны.

В мировой практике государственного регулирования внешней торговли применяется множество видов таможенных тарифов. Их выбор полностью находится в компетенции государства как регулирующего субъекта, как носителя таможенного суверенитета на территории определенной страны.

Выделяются следующие виды таможенных тарифов:

- одноколонные и двухколонные;
- многоколонные (табл. 10);
- экспортный и импортный тарифы;
- транзитный;
- автономный;
- конвенционный;
- интегрированный тариф;
- тарный тариф;
- запретительный таможенный тариф².

Таблица 10

Россия: трехколонный таможенный тариф

Код ТН ВЭД	Наименование товара	Ставки пошлин		
		Генеральные (максимальные) I	Базовые II	Преференциальные III
		Двойные базовые: 1. Для товаров из стран, не имеющих РНБ (режима наибольшего благоприятствования); 2. Для товаров, страна происхождения которых не установлена.	По таможенному тарифу (для стран, имеющих РНБ в торговле с Россией)	Нулевые: а) для ряда товаров из наименее развитых стран (НРС); б) для стран СНГ (соглашение о создании зоны свободной торговли); в) для стран Таможенного союза; г) для товаров из развивающихся государств-пользователей РНБ (0,75 базовой ставки).

Выбор и использование указанных тарифов может определяться следующими обстоятельствами:

- цели и тип внешнеторговой политики государства;
- международные обязательства страны в области внешней торговли;
- степень насыщения внутреннего рынка;
- конкурентоспособность отечественных товаров на внутреннем и внешнем рынках;
- наличие демпинговой торговли;

¹ См.: Таможенный тариф Российской Федерации. - СПб.: ТИРЕКС, 1998; Таможенный тариф Российской Федерации. Актуализированный по состоянию на 01.04.2000 г. - М.: ГТК РФ, 2000; Таможенный тариф Российской Федерации. - М.: ГТК РФ, 2002.

² Признаки их сходства и различия представлены в приложении 1.

² Подробнее см.: Пресняков В.Ю. Современная зарубежная практика регулирования внешней торговли: таможенный аспект: Учебное пособие. -М.: РИО РТА, 1996; Чмель Г.Н. Малая таможенная энциклопедия. -М., 1997; Основы таможенного дела: Учебник / Под ред. В.Г. Драганова. - М.: Экономика, 1998.- С. 279-296, 352-357.

- субсидирование иностранного экспорта государствами-экспортерами;
- дискриминационные действия других стран-импортеров;
- направленность внешнеторговых товаропотоков;
- вид внешнеторговой операции;
- состояние баланса внешней торговли;
- размер и характер экспорта (импорта) определенных товаров и т.д.

Итак, таможенные тарифы - это сложная субординированная система инструментов воздействия на различные параметры внешней торговли страны. Причем более сложной эта система представлена в структуре импортного тарифа, более простой по количеству элементов - в составе тарифа экспортного.

Назовем в связи с этим важнейшие методы тарифного регулирования внешней торговли:

- изменение ставок экспортных таможенных пошлин;
- изменение ставок импортных пошлин;
- замена одних видов ставок на другие (адвалорных на специфические, базовых на ставки сезонных пошлин, специфических на комбинированные, адвалорных на комбинированные и т.д.);
- замена одних видов таможенных пошлин на другие (заградительной на фискальную, автономной на конвенционную, заградительной на антидемпинговую и т.д.);
- введение (отмена) тарифных преференций;
- введение (отмена) тарифных льгот;
- предоставление (отмена) режима наибольшего благоприятствования (РНБ);
- введение (отмена) тарифных квот;
- применение (отмена) сезонных пошлин;
- введение тарифных контингентов;
- применение компенсационных таможенных пошлин;
- применение специальных (в т.ч. временных) пошлин;
- введение (отмена) антидемпинговых пошлин;
- изменение списков стран - пользователей РНБ;
- изменение списков наименее развитых и развивающихся стран;
- изменение списка товаров, при импорте которых Россия предоставляет тарифные преференции НРС и развивающимся государствам и т.д.

Их выбор, а также применение в условиях конкретного сектора рынка, в рамках определенного периода времени - прерогатива Правительства России. Именно оно уполномочено законодателем принимать решения по вопросам изменения ставок таможенных пошлин, по другим конкретным вопросам таможенно-тарифного регулирования (ст. 3, п. 3). Такие решения оформляются специальным постановлением Правительства страны. На их основе издаются приказы ГТК Российской Федерации, с помощью которых определяются процедуры их выполнения таможенными органами нашей страны.

6.3. Принципы таможенно-тарифного регулирования

Важнейшее значение в теории и практике государственного управления внешней торговлей имеет системное и эффективное использование принципов таможенно-тарифного регулирования. Под принципами понимается совокупность обязательных правил, выработанных наукой и мировой практикой для обязательного применения в процессе тарифного регулирования экспортно-импортных операций.

Безусловно, указанные принципы могут применяться в принципиально различных условиях. Их использование во многом зависит от типа внешнеторговой и внешнеэкономической политики государства (протекционизм, политика свободной торговли и т.п.). Они применяются в специфических условиях рынка определенного товара или какой-либо товарной группы. Их использование безусловно должно учитывать степень конкурентоспособности отечественных и импортных товаров на внутреннем рынке страны и множество других факторов средне- и краткосрочного характера. Поэтому справедливо отмечают, что таможенно-тарифная политика государства - это исключительно многофакторное явление, испытывающее влияние множества процессов и обстоятельств.

Вместе с тем система ее принципов определяет известную стабильность и предсказуемость тарифного регулирования, несмотря на изменение внешнеэкономической политики государства, на динамику конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков.

Назовем только важнейшие из этих принципов.

1. Принцип обязательности законодательного обеспечения. Таможенно-тарифное регулирование оказывает воздействие на внешнеторговые связи между различными странами, между экономическими и таможенными союзами. Оно учитывает также и те международные документы (договоры, соглашения, конвенции), к которым присоединилось в разное время государство как носитель таможенного суверенитета. Поэтому правила и процедуры тарифного регулирования требуют не только развернутого, но и детального нормативно-правового обеспечения. В России данный принцип реализуется с помощью следующих видов нормативных актов: федеральных законов, Указов Президента РФ, Постановлений Правительства Российской Федерации, приказов и других документов Государственного таможенного комитета РФ.

2. Принцип оперативности. Это означает, что ставки и виды таможенных пошлин должны достаточно быстро не только вводиться, но при необходимости и отменяться в рамках определенных федеральными законами России процедур. Ведь и ставка, и сама пошлина применяются по отношению к конкретному товару, являющемуся предметом экспорта или импорта. Между тем конъюнктура определенного сектора мирового или национального рынка динамично изменяется (цена, объем и структура спроса, объем и структура мирового и внутреннего предложения, объем фактического ввоза и вывоза, влияние сезонных факторов, конкурентные действия участников рынка и т.п.). Динамично изменяются параметры внешней торговли

вообще и торговли конкретными товарами в особенности.

А это значит только одно: очень часто меняются характеристики внешнеторгового процесса как объекта системного тарифного регулирования. Поэтому также динамично должны изменяться и соответствующие инструменты таможенно-тарифного регулирования (ставки, виды пошлин, процедуры контроля, списки стран-получателей РНБ и преференций и т.п.). Только в этом случае государство будет способно защитить внутренний рынок страны, ее экономическую безопасность с помощью мер именно тарифного регулирования.

3. Принцип эскалации ставок ввозных пошлин. Иначе его можно сформулировать так: принцип наращивания ставок пошлин в зависимости от степени обработки импортного товара. В этом случае государство-импортер обычно применяет три уровня ставок ввозных пошлин. Минимальные ставки (а значит и размеры ввозных пошлин) используются для таможенного обложения сырьевых товаров, продуктов низкой степени обработки, содержащих наименьшую величину добавленной стоимости в цене товара. Таким способом страна-импортер решает задачи обеспечения собственных предприятий необходимым объемом относительно дешевого импортного сырья для последующей переработки, для выпуска товаров более высокой степени готовности на своей таможенной территории.

Средние (выше минимальных) ставки ввозных пошлин устанавливаются на продукты более высокой стадии готовности (по сравнению с сырьем). Это полуфабрикаты, запасные части, комплектующие иностранного производства. Цель применения таких ставок - импорт указанных товаров на выгодных условиях, обеспечение производственными ресурсами отечественных предприятий - потребителей указанных товаров. Максимальные по высоте ставки применяются при импорте продукции высокой степени готовности, часто наукоемкой, с высокой долей добавленной стоимости. Особенно если импортные товары успешно конкурируют с аналогичной продукцией отечественного производства, включая и товары - субституты.

4. Принцип единства размеров пошлин на таможенной территории государства. В России этот тезис зафиксирован в статье 3 Федерального закона "О таможенном тарифе". Исключения допускаются только для случаев, которые предусматриваются в тексте указанного закона. К ним относятся следующие случаи: создание на таможенной территории России свободных таможенных зон или свободных таможенных складов; предоставление тарифных преференций; предоставление тарифных льгот.

5. Принцип единства исходных условий тарифного регулирования. В нашей стране к ним относятся два из них: наличие у страны - экспортера режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле с Российской Федерацией; доказанность (определение) страны происхождения товара как предмета импорта. При их отсутствии таможенное обложение ввозимых товаров (в рамках режима выкуп в свободное обра-

щение) производится на особых условиях. Величина таможенной пошлины не начисляется только по базовым ставкам таможенного тарифа.

6. Принцип обязательного учета и использования мирового опыта. Реализация данного принципа исключительно важна потому, что современная Россия находится на стадии перехода и рыночному хозяйству. Она вынуждена на практике искать эффективные пути и методы государственного регулирования внешней торговли с учетом ранее заключенных межгосударственных соглашений (о создании зоны свободной торговли, о Таможенном союзе, о создании ЕВРАЗЭС и др.) и с учетом подготовительных мероприятий по вступлению нашей страны во Всемирную торговую организацию. Правительство России вынуждено искать и отрабатывать механизмы защиты различных секторов внутреннего рынка, важнейших отраслей и подотраслей отечественной экономики. Поэтому объективный и критический анализ мирового опыта таможенно-тарифного регулирования, отбор и использование всего полезного и приемлемого для внешне-торговой политики Российской Федерации является не только исключительно важным, но во многом и жизненно необходимым для нашей страны. В первую очередь, это относится к опыту антидемпингового регулирования, комбинированного использования инструментов тарифного и нетарифного регулирования, применения для эшелонированной защиты внутреннего рынка компенсационных и специальных таможенных пошлин.

7. Принцип обратной экспансии ставок экспортных пошлин. Ставки вывозных пошлин рекомендуется снижать по мере увеличения степени готовности экспортируемых товаров. В этом случае государство применяет минимальные ставки пошлин по отношению к продукции высокой степени готовности (предметы потребления, комплектное и наукоемкое оборудование, приборы бытовой техники, продукция машиностроения и т.п.). Часто эти товары вообще экспортируются в беспошлинном режиме. Государство таким образом стимулирует не только вывоз, но и развитие экспортно-ориентированных секторов отечественной экономики. Государство через механизм тарифного регулирования поощряет коммерческий вывоз, в первую очередь, продукции с высокой добавленной стоимостью, наукоемких товаров, требующих с учетом кооперации большого количества рабочих мест внутри страны для организации их производства и продаж на внутреннем и внешнем рынках.

Средние по величине ставки экспортных пошлин применяются в процессе регулирования вывоза отечественной продукции для промежуточного потребления (полуфабрикаты, запасные части, разрозненное оборудование, комплектующие).

Максимальные пошлины рекомендуется использовать для ограничения избыточного (нежелательного) экспорта сырья или природных ресурсов, готовой продукции низкой степени обработки. Высокая в данном случае базовая ставка таможенной пошлины будет побуждать отечественного производителя больше экспортировать продукцию именно высокой степени готовности, а значит расширять масштабы переработ-

ки сырья и полуфабрикатов на таможенной территории государства -экспортера. При этом будут создаваться новые рабочие места, увеличиваться совокупный объем добавленной стоимости, возрастать коммерческая выгода экспортера, наращиваться налогово-облагаемая база в стране.

6.4. Система таможенных пошлин

Важнейшим компонентом таможенного тарифа является таможенная пошлина. Таможенную пошлину можно охарактеризовать как денежный сбор, который уплачивается государству при ввозе или вывозе товаров за пределы таможенной территории страны.

Таможенная пошлина - это определенная денежная сумма, которая уплачивается участником ВЭД за право перемещения товара или транспортного средства через таможенную границу государства. Федеральный закон "О таможенном тарифе" содержит следующее определение: "Таможенная пошлина - обязательный взнос, взимаемый таможенными органами Российской Федерации при ввозе на таможенную территорию Российской Федерации или вывозе товаров с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого вывоза или ввоза"(ст. 8).

Анализ показывает, что таможенная пошлина обладает следующими специфическими признаками:

- ее плательщиками являются участники ВЭД, субъекты внешнеэкономических операций - экспортеры и импортеры;
- получатель пошлины - государство как носитель таможенного суверенитета на территории страны;
- пошлина является платой за право пересечения таможенных границ государства, за право ввоза или вывоза с его таможенной территории;
- пошлина является обязательным платежом. Без его уплаты товары или транспортные средства не могут законно пересекать таможенную границу страны (кроме случаев беспошлинного ввоза);
- уплата пошлины является обязательным условием, исходной предпосылкой для пересечения таможенной границы;
- объектами обложения пошлинами являются товары или транспортные средства как предметы внешнеэкономической сделки;
- таможенная пошлина по ряду признаков имеет явное сходство с косвенным налогом. Вместе с тем она имеет и серию характеристик, существенно отличающих ее от налогов, в том числе и налогов косвенных;

- таможенные пошлины поступают в доходную часть федерального бюджета России. Вместе с тем величина (сумма) пошлин входит в состав налогооблагаемой базы при расчете некоторых видов косвенных налогов (НДС, акциз), а также отдельных таможенных сборов. Поэтому изменение ставки пошлины автоматически приводит к соответствующему изменению других таможенных платежей, а значит и к изменению бюджетных доходов страны;

- ставки таможенных пошлин и методы их начисления определяются в нормативных документах, со-

держатся в тексте Таможенного тарифа Российской Федерации. Ставки являются едиными для всей таможенной территории государства. Величина ставок определяется Правительством страны;

- пошлина является инструментом оперативного регулирования экспортно-импортных операций. Именно поэтому она не только должна обладать, но и фактически имеет высокую динамичность. Может неоднократно изменяться даже в рамках одного года, одного бюджетного периода¹.

Применение таможенных пошлин может стать предметом международных переговоров. Причем как двухсторонних, так и многосторонних (например, в рамках Таможенного союза или зоны свободной торговли). Вопрос о таможенном обложении, его особенностях и преимуществах на взаимной основе обычно отражается в межгосударственных соглашениях, в договорах о развитии внешней торговли на определенный период.

В мировой и российской практике применяются различные виды таможенных пошлин. Государство гибко и оперативно приспосабливает их использование к меняющейся конъюнктуре рынка, к целям и приоритетам собственной внешнеэкономической политики². В связи с этим могут дифференцироваться масштабы и интенсивность использования конкретного вида таможенных пошлин, в том числе и по продолжительности периода их применения.

Различные виды таможенных пошлин представлены в табл. 11. Они структурированы по различным классификационным признакам и критериям.

Признаки отражают особенности применения пошлин в процессе регулирования внешнеэкономических операций. Использование различных классификационных подходов позволило выделить девять классификационных групп и свыше двадцати видов таможенных пошлин³.

Возможны и альтернативные варианты классификации. Их применение может способствовать выделению ряда других видов пошлин на основе дополнительных критериев.

Важнейшим аспектом анализа таможенных пошлин является изучение их функций. Ведь реализация каждой из них во многом определяет эффективность растущего воздействия таможенной пошлины на необходимые параметры внешнеэкономического процесса.

¹См.: О таможенном тарифе: Федеральный Закон, статьи 3-5; Основы таможенного дела: Учебник, С.279-296, 352-357; Экономика таможенного дела: Учебн. пособие /Под ред. проф. И.А. Малмыгина и др. - М.: РИО РТА, 2002.

²Подробнее см.: Чмель Г.Н. Малая таможенная энциклопедия. -М., 1997; Основы таможенного дела: Учебник. С. 352-357; Назаренко В.М., Назаренко К.С. Таможенное обслуживание внешнеэкономической деятельности. - М.: Экзамен, 2001; Свинухов В.Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности: Учеб. Пособие. -М.: Экономистъ, 2004.

³Их особенности будут рассмотрены по теме «Система таможенных пошлин».

Классификация таможенных пошлин

Признаки классификации	Виды пошлин
I. По способу введения	1. Автономные 2. Конвенционные
II. По виду регулируемых внешне-торговых операций	1. Экспортные 2. Импортные
III. По возможности возврата платежнику (участнику ВЭД)	1. Возвратные 2. Безвозвратные
IV. По виду применяемых ставок (способу начисления)	1. Адвалорные 2. Специфические 3. Комбинированные
V. По направленности регулируемых международных товаропотоков	1. Ввозные 2. Вывозные 3. Транзитные
VI. По величине ставок (размерам) в рамках многоколонного тарифа	1. Базовые 2. Генеральные 3. Преференциальные
VII. По функциональному назначению	1. Фискальные 2. Заградительные 3. Стимулирующие 4. Антидемпинговые 5. Сезонные 6. Специальные 7. Компенсационные
VIII. По особым условиям применения (особые)	1. Компенсационные 2. Специальные 3. Антидемпинговые
IX. По признаку избирательности применения	1. Единые 2. Селективного (избирательного) применения

Таможенная пошлина - явление исключительно многофункциональное. Детальное изучение различных функций пошлины является неотъемлемым условием их эффективного применения, в том числе для принятия мер по коррекции растущего воздействия таможенной пошлины на определенном секторе внутреннего рынка. В связи с этим Правительство в пределах своих полномочий может принимать решения, которые или усиливают реализацию пошлиной ряда своих функций, или, напротив, временно ослабляют её.

Итак, каковы же функции таможенной пошлины, а значит во многом и таможенного тарифа государства? Назовем только важнейшие из них.

1. Фискальная функция. Ее суть в изъятии государством части доходов, части добавленной стоимости экспортеров или импортеров. В рамках реализации данной функции следует изымать в федеральный бюджет и природную ренту при тарифном регулировании экспортно-импортных операций с природными ресурсами, с сырьевыми товарами природного происхождения.

2. Ценообразующая функция. Пошлина непосредственно участвует в формировании цен на импортные товары. Она является и самостоятельным элементом. Кроме того, она участвует в формировании базы для расчета и взимания налога на добавленную стоимость (НДС) и акциза.

Поэтому любое изменение ставки автоматически меняет не только величину собственно таможенной пошлины, но и указанных косвенных налогов. Кроме того она может повлиять на величину торговых наценок, применяемых оптовыми и розничными торговыми посредниками фирмами.

3. Распределительная функция. Ее содержание в

том, что с помощью таможенной пошлины государство участвует в распределении и перераспределении доходов участников ВЭД и потребителей иностранных товаров. Причем объектом перераспределения могут стать доходы отечественного экспортера, отечественных импортеров, доходы конечных и промежуточных покупателей на внутреннем рынке страны. Чем ниже ставки пошлин, тем меньше участвует государство в таком перераспределении. И наоборот, при повышении ставок масштабы его участия в перераспределительных процессах возрастают.

4. Бюджетообразующая функция. Ее выполнение связано с изъятием таможенных пошлин (и других таможенных платежей) в доходную часть государственного бюджета. В России - в доходную часть именно федерального бюджета страны. Как известно, в России удельный вес таможенных платежей уже несколько лет составляет свыше 40% доходов федерального бюджета Российской Федерации. Существенная часть из них формируется за счет импортных и экспортных таможенных пошлин. Кроме того они, как уже отмечалось, участвуют в формировании налогооблагаемых баз по ряду косвенных налогов.

5. Регулирующая функция, или функция регулирования объемов и структуры экспортно-импортных операций страны. Могут выделяться также и другие объекты регулирующего воздействия государства. Регулирование производится с помощью системы методов таможенно-тарифного характера. Наиболее важные из них: введение (отмена) экспортных пошлин; введение (отмена) ввозных пошлин; введение сезонных пошлин; снижение или увеличение ставок пошлин; смена видов ставок, введение особых таможенных пошлин и др.

6. Стимулирующая функция, или функция стимулирования экспортно-импортных операций с конкретными товарами, с определенными товарными группами. Поощрения операций с отдельными странами и даже с межгосударственными объединениями (таможенные союзы, экономические союзы, страны межгосударственной зоны свободной торговли, наименее развитые страны).

В области экспортной деятельности таможенные пошлины должны, в первую очередь, способствовать:

- динамичному вывозу максимально готовой и наукоемкой продукции, товаров с высокой добавленной стоимостью;
- поставкам товаров в рамках международной кооперации;
- сохранению традиционных экспортных потоков российских товаров на рынки стран СНГ, развивающихся государств;
- завоеванию новых рынков в странах дальнего зарубежья наиболее конкурентоспособными товарами российских экспортноориентированных предприятий.

В сфере регулирования российского импорта, по нашему мнению, следует стимулировать:

- импортозамещение;
- закупки за рубежом продукции, не производимой и поэтому отсутствующей на внутреннем рынке;
- ввоз продукции дефицитной или недостающей на рынке России;

- импорт сырья для его переработки на отечественных предприятиях;

- привлечение зарубежных инвестиций, в том числе и в форме ввоза новейшего иностранного оборудования, особенно не имеющего аналогов в нашей стране.

7. Защитная, или функция защиты экономических интересов отечественных производителей. Реализация данной функции, на наш взгляд, должна быть сконцентрирована на защите внутреннего рынка от импорта демпинговой продукции, субсидируемых иностранных товаров, а также продукции, массовый ввоз которой в беспошлинном режиме (или при наличии низких ставок пошлин) способен наносить (а тем более если уже наносит) значительный экономический ущерб каким-либо отраслям национального хозяйства. Необходима также тарифная защита высокотехнологичных отраслей российской экономики (машиностроение, легкая и пищевая промышленность, наукоемкие производства).

8. Функция защиты интересов отечественных потребителей. Пошлины должны способствовать сокращению избыточного импорта нежелательных товаров, а также уменьшению излишнего экспорта на внешние рынки, не допуская разбалансированности их спроса и предложения на внутреннем рынке, не создавая предпосылок для роста цен внутри страны.

И, наконец, функция борьбы с демпингом (антидемпинговое регулирование). Реализация данной функции должна осуществляться в двух направлениях. Во-первых, следует не допускать демпинговых поставок российских экспортных товаров, используя для этого вывозные таможенные пошлины. К сожалению, обвинения российских экспортеров в демпинговых поставках на западные рынки имеют под собой определенные основания, хотя масштабы российского демпинга (в его классическом понимании) достаточно скромные, особенно если не называть демпингом любые экспортные поставки из России более дешевых товаров, чем товары экспортеров из других государств. Относительная дешевизна российского экспорта не является исчерпывающим критерием для его отнесения к демпингу. Требуются дополнительные исследования и доказательства.

И, во-вторых, это защита внутреннего рынка Российской Федерации от демпинговых поставок товаров из-за рубежа. Причем во многих случаях масштабы экономического ущерба являются чрезвычайно большими и относительно легко доказуемыми. Например, объемы сокращения отечественного производства обуви, одежды, некоторых видов продовольствия и т.п. Возможен расчет и масштабов недопроизводства этой продукции за годы рыночных реформ, потерь рабочих мест, доходов работников, бюджетных потерь федерального центра и регионов по этой причине. Однако специальные расследования Правительством по этим фактам не производились. Антидемпинговые мероприятия по данным случаям не осуществлялись, антидемпинговые пошлины не вводились.

6.5. Ставки таможенных пошлин

Уже отмечалось, что важнейшей характеристикой таможенной пошлины является ее ставка. Именно с помощью ставки, ее изменения, государство или ос-

лабляет, или, наоборот, усиливает растущее воздействие пошлин на параметры внешней торговли, интенсифицирует выполнение пошлинами ряда одних функций или ограничивает их реализацию в пользу каких-либо других.

Известно, что и в мировой практике тарифного регулирования, и в отечественной принято использовать три вида ставок таможенных пошлин: адвалорные, специфические, комбинированные¹.

Указанные ставки принципиально различаются между собой способами их исчисления в расчете на единицу товара как предмета внешнеторговой сделки. В свою очередь, каждый вид ставок закономерно порождает особенности начисления всей суммы таможенной пошлины, взимаемой с каждой партии декларируемых товаров.

Рассмотрим порядок расчета таможенных пошлин при условии применения адвалорных ставок. Основой для их начисления выступает таможенная стоимость товара.

Величина пошлины на единицу товара определяется по следующей формуле:

$$АТП = ТС \times \frac{АСТП}{100\%}, \quad (1)$$

где АТП - величина таможенной пошлины, рассчитанная на базе адвалорной ставки, ТС - таможенная стоимость единицы товара, АСТП - адвалорная ставка таможенной пошлины (в % к таможенной стоимости).

Для расчета всей суммы пошлины величину адвалорной ставки следует умножить на величину таможенной стоимости декларируемой товарной партии.

Совершенно по-другому определяется специфическая ставка пошлины. Она исчисляется на единицу товара, перемещаемого через таможенную границу. Товар может измеряться в различных физических единицах (тонна, куб. метр, штука, литры и т.п.).

Ставка устанавливается в евро за единицу товара.

Величина таможенной пошлины за партию товара в данном случае определяется следующим образом:

$$СТП = ССТП \times К, \quad (2)$$

где СТП - величина таможенной пошлины, определяемая по специфической ставке, ССТП - специфическая ставка таможенной пошлины (ЕВРО за единицу товара), К - количество товара (в тоннах, литрах, кубометрах, штуках и т.п.), объем декларируемой партии.

Приступим теперь к определению комбинированной ставки таможенной пошлины. Представим себе, что в таможенном тарифе она составляет 10%, но не менее 20 евро/1т. Таможенная стоимость - 180 евро/1т.

Вначале определим адвалорную ставку пошлины, она составит 18 евро/1т (10% от 180 евро/1т). Далее сопоставляем величины адвалорной (18 евро) к специфической ставке (20 евро/1т). Мы видим, что специфическая ставка превышает величину адвалорной.

¹См. также: *Основы таможенного дела: Учебник. С. 352-357.*

Наибольшая из них (специфическая, 20 евро) используется для таможенного обложения каждой тонны декларируемого товара. Далее остается ее умножить на объем перемещаемого через таможенную границу товара (размер партии) и мы получим сумму пошлины, взимаемой таможенными органами за право ее пересечения.

Сравнительный анализ адвалорной и специфической ставок подтверждает наличие у них как явных достоинств, так и определенных недостатков. Поэтому эти ставки рекомендуются к применению в тех условиях, при наличии которых они обеспечат максимум уплачиваемой таможенной пошлины, а также стабильность ее поступления в бюджет страны. Указанные недостатки в значительной мере нейтрализуются, если вместо них государство применяет комбинированную ставку импортных или экспортных пошлин¹.

6.6. Сезонные пошлины

Сезонные пошлины вводятся государством для регулирования внешнеторговых операций с товарами, производство и сбыт которых имеют явно выраженный сезонный характер.

Эти пошлины обладают рядом специфических признаков. Они, как и другие пошлины, являются инструментом оперативного регулирования экспортно-импортных операций.

Объектом регулирования выступают внешнеторговые сделки только с сезонной продукцией. Они могут применяться для регулирования объемов ее импорта и экспорта, для стабилизации внутреннего рынка товаров - субститутов.

Они могут использоваться для регулирования как импортных, так и экспортных операций с товарами сезонного характера.

Указанные пошлины в России могут вводиться или отменяться только специальными постановлениями Правительства. Они могут неоднократно (на разные периоды времени) вводиться в течение календарного года. Вместе с тем суммарная продолжительность их использования в рамках одного года не может превышать шести месяцев. Поэтому при введении таких пошлин или изменении ставок обычно указывается продолжительность периода их действия.

Использование сезонных пошлин, в первую очередь, направлено на регулирование масштабов избыточного экспорта или импорта товаров данной категории. Регулирование происходит через влияние государства на уровень цен ввозимых или вывозимых товаров, пересекающих таможенную границу.

В период действия сезонных пошлин базовые ставки таможенных пошлин по тарифу для данных товаров не применяются. Они начинают действовать только после отмены или прекращения срока действия ранее введенных сезонных пошлин. В мировой практике такие пошлины обычно применяются для регулирования масштабов экспорта или импорта продукции

сельского хозяйства, а также продовольствия. Например, Россия применяет сезонные пошлины для регулирования импорта сахара на внутреннем рынке страны¹.

В зависимости от ситуации на внутреннем рынке государство может выбрать один из четырех сценариев использования сезонных пошлин. Каждый из них обладает собственным индивидуальным содержанием, поэтому может применяться Правительством только в строго определенных условиях.

Введение сезонной пошлины означает, что на весь период ее действия не применяется базовая ставка таможенной пошлины, представленная в таможенном тарифе страны. И наоборот, отмена сезонной пошлины ведет к использованию только базовых ставок таможенных пошлин, установленных для конкретного товара.

Поэтому суммарный объем таможенных пошлин, взимаемых с импортных операций сезонных товаров, включает два элемента:

- сумму сезонных пошлин, уплаченных за весь период их действия в рамках календарного года;
- сумму импортных таможенных пошлин (по базовым ставкам), взимаемых таможенными органами в рамках той части года, когда сезонные пошлины не применяются.

Литература

1. Официальные документы

1. О таможенном тарифе: Федер. закон РФ от 21.05.1993 г. №5003-ФЗ.
2. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Федер. Закон от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ.
3. О мерах по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли товарами: Федер. закон от 14.04.1998 г. № 63-ФЗ.
4. Таможенный кодекс Российской Федерации. - М., 1997.
5. Таможенный кодекс Российской Федерации (новая редакция). - М.: ТК ВЕЛБИ, 2003.
6. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: Федер. закон от 8 декабря 2003 г. № 165-ФЗ.
7. Соглашение о Правилах определения происхождения товаров развешивающихся стран при предоставлении тарифных преференций. Москва, 12.04.96 г. - М., 1996.
8. О временных мерах по защите российских производителей карамели: Постановление Правительства РФ от 11.04.2001г. № 284 // Тамож. ведомости.- 2001.- № 7.- С. 90-91.
9. О порядке введения специальной пошлины на импорт из Украины труб черных металлов: Постановление Правительства РФ от 21.05.2001.- № 394 // Тамож. ведомости.- 2001.- № 10.- С. 109-111.
10. О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 30.05.2002г. № 368 //Тамож. ведомости.- 2002.- № 8.- С. 21-141.
11. О частичном изменении Таможенного тарифа Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 31.08.2002 г. № 651 // Тамож. вестник.- 2002.- № 19.- С. 1.
12. Ставки ввозных таможенных пошлин: Приложение № 1 к Постановлению Правительства РФ от 30.05.2002 г. № 366 // Тамож. вестник.- 2002.- № 18.- С. 7; № 19.- С.7; № 17.- С. 7.

¹См.: О таможенном тарифе: Федер. закон, ст.7-11; О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами: Федер. закон; Чмель Г.Н. Малая таможенная энциклопедия. -М., 1997; Основы таможенного дела: Учебник. С.332-337.

¹В мировой практике имеются и другие способы фиксации комбинированных ставок. Более подробно они будут изложены на лекции.

13. Положенные об особенностях определения существенно-го ущерба отрасли российской экономики при субсидировании иностранным государством (союзом иностранных государств) товаров, импортируемых в Российскую Федерацию и размера субсидирования // Российская газета.- 1999.- 2 марта. - С.4.
14. Положение об особенностях определения существенно-го ущерба отрасли российской экономики вследствие демпингового импорта //Российская газета.- 1999.- 24 февраля.- С. 4.
15. Правила определения страны происхождения товаров // Таможенные ведомости.- 2000.- № 2.- С. 83-126.
16. Правила выдачи резидентам разрешений на отсрочку платежа на срок более 90 дней по экспорту товаров, услуг, результатов интеллектуальной деятельности: Утвержд. Постановлением Правительства РФ от 24.09.2002 г. № 699 // Тамож. вестник.- 2002.- № 20.- С.2
17. Об особенностях заявления в ГТК сведений о стране происхождения товара: Приказ ГТК РФ от 16.11.2000 г. № 1025 //Тамож. ведомости.- 2001.- № 2.- С.39.
18. О некоторых вопросах определения страны происхождения товаров из государств -участников Соглашения о создании зоны свободной торговли: Приказ ГТК РФ от 13.06.2001 г. № 556 //Рос. Газета.-2001.-16 июля.-С.10.19.
20. О тарифном регулировании импорта сахара-сырца и сахара белого в 2002 году: Приказ ГТК РФ от 15.11.2001 г. № 1079 //Тамож. ведомости.-2002.- № 1.- С. 118-121.
21. О некоторых вопросах определения страны происхождения товаров из государств-участников соглашения о создании зоны свободной торговли: Приказ ГТК РФ от 13.06.2001. № 556 // Тамож. ведомости. - 2001.- № 9.- С. 48-50.
22. О сезонных пошлинах на сахар белый: Приказ ГТК РФ от 04.07.2001 № 643 // Тамож. ведомости.- 2001.- № 9.- С. 55-56.
23. О временной специальной пошлине: Приказ ГТК РФ от 4.07.2001 г. № 644 // Тамож. ведомости.- 2001.- №8.- С. 59.
24. О ставках вывозных таможенных пошлин: Приказ ГТК РФ от 23.07.2001г. № 710 // Тамож. ведомости. - 2001.- № 7.- С. 57-76.
25. О специальных пошлинах на крахмал картофельный и крахмал кукурузный: Приказ ГТК от 27.07.2001 г. № 711 // Тамож. ведомости.- 2001.- №9.- С. 76-77.
26. О специальных пошлинах на отдельные товары, происходящие из Венгерской Республики: Приказ ГТК РФ от 14.08.2001 г. № 797 //Тамож. ведомости.- 2001.- № 10.- С. 83-85.
27. Об особенностях контроля таможенной стоимости транспортных средств: Приказ ГТК от 24.08.2001. № 847 // Тамож. ведомости.- 2001.- № 12.- С. 34-37.
28. О ставках вывозных таможенных пошлин: Приказ ГТК РФ от 13.11.2001г. № 1075 //Тамож. ведомости.- 2002.- № 1.- С. 101-117.
29. О ставках вывозных таможенных пошлин: Приказ ГТК РФ от 21.12.2001 г. № 1222 //Тамож. ведомости.- 2002.- № 2.- С.108-125.
30. Об утверждении инструкции о порядке применения таможенными органами акцизов в отношении товаров, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации: Приказ ГТК РФ от 26.11.2001 г. № 1127 // Тамож. ведомости.- 2002.- № 3.- С. 37-72.
31. О специальной пошлине: Приказ ГТК РФ от 23.01.2002 г. №61 //Тамож. ведомости.- 2002.- №4.- С. 51.
32. О ставках вывозных таможенных пошлин: Приказ ГТК РФ от 31.05.2002 г. № 553 //Тамож. ведомости.- 2002.- № 6.- С.48-63.
33. О ставках вывозных таможенных пошлин: Приказ ГТК от 29.07.2002 г. № 809 // Тамож. ведомости.- 2002.- № 8.- С. 143-158.
34. О временной антидемпинговой пошлине на продукцию оцинкованного проката: Приказ ГТК РФ от 05.08.2002 г. №833 // Тамож. ведомости. -2002.- № 10.- С. 71.
35. О компенсационной пошлине на прутки для формирования железобетонных конструкций: Приказ ГТК РФ от 6.08.2002 г. № 845 // Тамож. ведомости.- 2002.- № 10.- С. 73.
36. О специальной таможенной пошлине на компрессоры для холодильного оборудования: Приказ ГТК РФ от 25.07.2002 г. № 787 // Тамож. ведомости.- 2002.- №9.- С. 62-63.
37. О контроле таможенной стоимости товаров отдельной категории: Приказ ГТК от 29.08.2002 г. № 430 // Тамож. ведомости.- 2002.- № 7.- С. 35-40.
38. Об установлении контрольного уровня цен в отношении отдельных товаров: Приказ ГТК России от 23.08.2002 г. № 876 // Тамож. вестник.- 2002.- № 18.- С. 3.
39. О сезонной пошлине на сахар - сырец: Приказ ГТК России от 18.09.2002 г. №995 //Тамож. вестник.- 2002.- № 20.- С.3.
40. О специальной пошлине на сливочное масло: Приказ ГТК России от 23.09.2002 г. № 1023 // Тамож. вестник.- 2002.- № 20.- С.3.
41. Об утверждении Положения о классификации товара в соответствии с ТН ВЭД России: Приказ ГТК России от 10.11. 2002 г. № 1208 // Тамож. ведомости. - 2003. - № 4. - С. 5-21.
42. О мерах по усилению контроля таможенной стоимости: Приказ ГТК России от 10.12.2002 г., № 1327 // Тамож. ведомости. - 2003. - № 1. - С. 44-57.
43. Об утверждении положения о порядке принятия предварительных решений о стране происхождения товаров: Приказ ГТК России от 7.02.2003 г. № 128 // Тамож. ведомости. - 2003. - № 5. - С.21-29.
44. О внесении изменений в Таможенный тариф РФ: Приказ ГТК России от 28.03.2003 г. № 342 // Тамож. ведомости. - 2003. - № 5. - С. 58-60.
45. Об антидемпинговой пошлине на легированный прокат из Украины: Приказ ГТК России от 24.04.2003 г. № 449 // Тамож. ведомости. - 2003. - № 7. - С. 96-100.
46. О взимании налога на добавленную стоимость и акцизов: Приказ ГТК РФ от 27 ноября 2003 г. № 1347.
47. О предоставлении тарифных преференций: Приказ ГТК РФ от 26 декабря 2003 г. №1539.
48. О некоторых вопросах определения страны происхождения товаров из государств - участников Соглашения о создании зоны свободной торговли: Приказ ГТК РФ от 31 декабря 2003 г. № 1587.
49. О сертификатах происхождения товара формы "А": Распоряжение ГТК РФ от 19.06.2001. № 651-Р //Тамож. ведомости.- 2001.- № 9.- С. 85-90.
50. О сертификатах происхождения товара формы "А": Распоряжение ГТК России от 13.05.2003 г. № 223 - р // Тамож. ведомости. - 2003. - № 7. - С. 115-117.
51. О корректировке таможенной стоимости вывозимых товаров. Письмо ГТК РФ от 8.06.2001 г. № 01-06/22643 // Тамож. ведомости.- 2001.- № 10.- С.98 -100.
52. О применении вывозных таможенных пошлин в отношении некоторых товаров, вывозимых с таможенной территории Российской Федерации на таможенную территорию государства - участника Таможенного союза: Письмо ГТК России от 16.08.2002 г. № 01-06/33221 // Тамож. вестник.- 2002.- № 18.- С.6.
53. О возврате или зачете излишне уплаченных и излишне взысканных таможенных платежей и пеней: Письмо ГТК России от 30.08.2002 г. № 01-06/35208 // Тамож. вестник.- 2002.- № 19.- С. 6.
54. О регистрации хозяйствующих субъектов в государствах -участниках Таможенного союза: Письмо ГТК России от 19.08.2002 г. № 01-06/33456 // Тамож. вестник.- 2002.- № 18.- С. 6.
55. О порядке определения страны происхождения товаров и предоставления тарифных преференций. Письмо ГТК РФ от 30.05.2001 г. № 07-14/21285 //Тамож. ведомости. - 2001.- №7.- С. 87-88.
56. Положение о корректировке таможенной стоимости: Приложение к приказу ГТК РФ от 23.05.2002 г. № 512 // Тамож. ведомости.- 2002.- №9.- С.32-46.
57. О начислении процентов при предоставлении отсрочки или рассрочки по уплате таможенных платежей. Письмо ГТК РФ от 5.07.2002 г. № 01-06/24819 // Тамож. ведомости.- 2002.- №10.- С. 127-128.
58. О временной антидемпинговой пошлине на продукцию оцинкованного проката: Приказ ГТК России от 05.08.2002 г. № 833 // Тамож. вестник. - 2002.- № 17.- С. 2.
59. Об определении таможенной стоимости товаров, ввозимых с отсрочкой или рассрочкой оплаты: Письмо ГТК России от 6.08.2002 г. № 01-06/31475 // Тамож. вестник.- 2002.- № 17.- С. 4.
60. О контроле таможенной стоимости товаров, переме-

щаемых специализированными транспортно-экспедиционными организациями (экспресс -перевозки): Письмо ГТК РФ от 18.06.2001, № 01-06/28272. // Тамож. ведомости.- 2001.- № 12.- С.100-101.

61. О применении временной, специальной и сезонной пошлин: Письмо ГТК от 29.08.2001, № 01-06/34779. // Тамож. ведомости.- 2001.- № 12.- С. 104-105.
62. Об утверждении Методических указаний и порядке применения таможенными органами положений Таможенного Кодекса Российской Федерации, относящихся к таможенным платежам: Распоряжение ГТК РФ от 27 ноября 2003 г. № 647-Р.
63. Методические рекомендации по контролю таможенной стоимости товаров, перемещаемых взаимозависимыми лицами // Тамож. ведомости.- 2001.- № 9.- С. 122-126.
64. Распределение полномочий по контролю таможенной стоимости товаров между таможенными органами в зависимости от цены за единицу товара (на условиях франко-граница РФ) // Тамож. ведомости.- 2002.- №2.- С.14-17.
65. Требования к оформлению деклараций - сертификатов о происхождении товара по форме А. Приложение к Протоколу (проект) // Тамож. вестник.- 2002.- № 21.- С. 2.
66. Распределение полномочий по контролю таможенной стоимости товаров между таможенными органами в зависимости от цены за единицу товара (на условиях франко-граница Российской Федерации) // Тамож. ведомости.- 2002.- № 4.- С. 72.
67. Рекомендации по предоставлению тарифных преференций на основании сертификата о происхождении товара по форме "А", введенного на товар, поступающий в адрес нескольких грузополучателей, которые осуществляют таможенное оформление в разных таможенных органах // Тамож. ведомости.- 2002.- №8.- С. 167-168.
68. Положение об определении страны происхождения товара // Тамож. ведомости. - 2003. - № 9. - С. 6-8.
69. Таможенный тариф Российской Федерации. - СПб.: ТИРЕКС, 1998.
70. Таможенный тариф Российской Федерации. Актуализированный по состоянию на 01.04.2000. -М.: ГТК РФ, 2000.
71. Таможенный тариф Российской Федерации. - М.: ГТК РФ, 2002.

II. Учебники. Монографии

1. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: Учеб. пособие - М.: ВЛАДОС, 2002.
2. Арутюнян Т.В. Правовое регулирование таможенных платежей: Учеб. пособие. - М.: Юриспруденция, 2000.
3. Бурмистров В.Н., Холопов К.В. Внешняя торговля Российской Федерации: Учеб. пособие. -М.: Юрист, 2001.
4. Власова В.М. Таможенные платежи. -М.: Финансы и статистика, 1997.
5. Водянов А. Таможенно-тарифная политика в контексте новых макро-экономических реальностей // Российский экономический журнал.- 2000.- № 5-6.
6. Габричидзе Б.И. Российское таможенное право: Учебник для вузов. - М.: Норма, 2001.
7. Гуккаев В.Б. Бартерные операции. - М.: Бератор -Пресс, 2001.
8. Козырин А.Н., Шеленко Р.А. Конкуренция на международных рынках и антидемпинговое регулирование. -М.: СПАРК, 1999.
9. Кругликов В.Ф., Бондарь Л.А., Бенин Г.И., Качалов В.А. Таможенная стоимость товаров. -СПб., 1996.
10. Льготное налогообложение товаров, ввозимых в Российскую Федерацию в качестве вклада в уставные (складочные) капиталы коммерческих организаций с иностранными инвестициями / Храмов Ю.А. и др.-М.: ДГУП. Ростамож. информ, 2001.
11. Назаренко В.М., Назаренко К.С. Таможенное обслуживание внешне-экономической деятельности. -М.: Экзамен, 2001.
12. Обзор 13 условий ИНКОТЕРМС / Серия "Таможенная библиотека". - М.: ДГУП "Ростаможинформ", 2001.
13. Основы внешнеэкономической деятельности. Серия "Таможня и бизнес". - СПб.: ТИРЕКС, 2001.
14. Основы таможенного дела: Учебник /Под общей ред. В.Г. Драганова. -М.: ОАО "Изд-во "Экономика", 1998.
15. Орешкин В.А. Внешнеэкономический комплекс России (проблемы и перспективы развития). - М.: РИО РТА, 1999.

16. Пресняков Ю.М. Современная зарубежная практика регулирования внешней торговли: таможенный аспект: Учеб. пособие. -М.: РТА, 1996.

17. Свиныхов В.Г. Таможенно - тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие. - М.: Экономика, 2004.
18. Тимошенко И.В. Таможенное право России. -Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.
19. Тимошенко И.В. Таможенное регулирование ВЭД. - М.: Бератор - Пресс, 2003.
20. Управление ВЭД хозяйствующих субъектов в России: Учеб. пособие. -М.: ИНФРА-М, 1998.
21. Учебно-справочное пособие по классификации товаров в соответствии с товарной номенклатурой ВЭД Российской Федерации. -М.: ДГУП "Ростаможинформ", 2001.
22. Таможенное право: Учеб. пособие / Под ред. В.Г. Драганова, М.М. Рассолова. - М., 2001.
23. Чуракова А.В. Таможенная стоимость. Внешнеторговые контракты. Таможенное оформление автомобилей: Методическое пособие для участников внешнеэкономической деятельности. -М.: Экспертное бюро, 1997.
24. Чмель Г.Н. Малая таможенная энциклопедия./ Под ред. В.Г. Драганова.-М.: АОЗТ "Центр экономики и маркетинга"; АОЗТ "Терминал А.Г.", 1997.
25. Экономика таможенного дела: Учеб. пособие / Под ред. проф. И.А. Малмыгина, А.В. Губина, В.И. Шаповаловой. - М.: РИО РТА, 2002.
26. Халипов С.В. Таможенное право (Таможенное регулирование внешне-экономической деятельности). - М., 2001.
27. Что необходимо знать декларанту о таможене / И.Ю. Никитин, А.И. Петровская и др., - СПб.: Изд-во СПб ГТУ, 2000.
28. Экономический потенциал таможенной территории Российской Федерации: Учеб. пособие / Под ред. проф. Г.Г. Мокрова. - М.: РИО РТА, 2001.
29. Эффективность экспортно-импортных операций: Материалы научно-практического семинара, 23-24 ноября 2000 г. - Курган: Изд-во Курганского госуниверситета, 2001.

III. Учебно-методические разработки

1. Салийчук В.Ф. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности (задачи и упражнения для практических занятий). -Курган: Изд-во Курганского госуниверситета, 2000.
2. Салийчук В.Ф. Таможенно-тарифное регулирование внешней экономической деятельности и таможенная стоимость (задания для контрольных работ). -Курган: Изд-во Курганского госуниверситета, 2002.
3. Салийчук В.Ф. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость. Методические указания к написанию курсовых работ для студентов специальности 350900 "Таможенное дело". - Курган: Изд-во Курганского госуниверситета, 2003.

IV. Периодические издания

1. Журналы:
Мировая экономика и международные отношения. Международная жизнь. Вопросы экономики. Российский экономический журнал. Внешняя торговля. Эксперт. Спрос. БИКИ. Экономические науки. Форум. Таможенные ведомости. Таможенный альманах. Экономист.
2. Газеты:
Российская газета. Экономика и жизнь. Таможенный вестник. Таможня. Коммерсант. Независимая газета.

ГЛАВА 7. ОСОБЫЕ ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СЕЛЕКТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

7.1. Особые пошлины: причины и порядок применения в России

Использование особых пошлин в процессе регулирования внешней торговли базируется на проведении специальных, установленных нормативными документами процедур. Подробности их реализации установлены в ряде федеральных законов, в постановлениях Правительства Российской Федерации¹.

Их применение начинается с проведения специального расследования фактов недобросовестной конкуренции, которые могут стать объектом вынужденного регулирования государства с помощью какой-либо из особых пошлин (специальных, компенсационных, антидемпинговых).

Расследование проводится специальным государственным органом, имеющим полномочия для его выполнения. В Российской Федерации таким органом является специальная комиссия Правительства, возглавляемая первым заместителем его Председателя. Ее полное наименование - Комиссия Правительства РФ по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике.

Процесс расследования, его процедурные моменты, сроки изучения данных вопросов, статус Комиссии, порядок и форма предоставления результатов ее работы Правительству регулируются специальными нормативными документами².

Известно, что любая таможенная пошлина может и должна выполнять защитные функции. Все зависит от размера ее ставки и условий ее применения. Однако эти пошлины носят единый характер, они применяются по отношению ко всем товарам, ко всем их экспортерам на внутренний рынок России. Имеет место универсальный подход к их применению за исключением случаев использования тарифных льгот и тарифных преференций. Именно поэтому принято говорить о единстве таможенного обложения, о единстве тарифного регулирования на таможенной территории страны.

Однако в реальной практике часто возникает за-

дача защиты внутреннего рынка от нежелательного импорта только отдельных товаров, причем ввозимых из определенных государств, экспортируемых строго определенными участниками ВЭД из другой страны. А значит, возникает задача индивидуализированной, выборочной защиты национального рынка, решаемая за пределами базовых ставок таможенного тарифа. Ведь базовые ставки не являются селективными. Для этих целей в мировой практике принято использовать группу особых таможенных пошлин:

- специальные;
- компенсационные;
- антидемпинговые³.

В случае их применения они вводятся сверх базовых ставок таможенного тарифа, поэтому их величина не входит в налогооблагаемую базу для расчета и взимания налога на добавленную стоимость.

Комиссия не только выполняет расследование фактов недобросовестной конкуренции, которые демонстрируют зарубежные поставщики. Она не только обязана подтвердить или опровергнуть указанные факты. Комиссия должна определить наличие экономического ущерба российским производителям, отраслям национальной экономики. Причем ущерб (его масштабы) должен быть выражен в количественной форме, выражен с помощью системы показателей. Их расчеты при необходимости выполняет указанная Комиссия. Решение о введении особых пошлин принимается только при наличии данных об ущербе, выраженных в количественной форме (табл. 12).

Особые пошлины вводит Правительство России по итогам проведенного расследования, на основе выводов и предложений данной Комиссии. Ставки особых пошлин вводятся Правительством индивидуально для каждого расследуемого случая. Решение о введении особых пошлин оформляется специальными постановлениями российского правительства.

Размеры вводимых особых пошлин (в соответствующих случаях) должны соотноситься:

- с величиной демпингового занижения цен иностранным экспортером;
- с объемом субсидий, прямо или опосредованно получаемых зарубежными продавцами;
- с масштабами выявленного экономического ущерба, который в результате недобросовестной конкуренции несут страна и отечественные производители.

Пунктом 3 ст. 6 Закона №63-ФЗ установлено, что максимальный общий срок действия специальной пошлины не должен превышать восьми лет (с учетом ее вторичного введения по итогам повторного расследования).

Итак, в целях защиты экономической безопасности и экономических интересов Российской Федерации к ввозимым товарам могут временно применяться

¹См.: О таможенном тарифе: Федеральный закон, ст. 6-11; О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами: Федеральный закон от 14.04.1998 г. № 63; О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. №165-ФЗ.

²См. подробнее: О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами: Федеральный закон; Положение об особенностях определения существенного ущерба отрасли российской экономики вследствие демпингового импорта // Российская газета. - 1999. - 24 февраля. - С.3; Положение об особенностях определения существенного ущерба отрасли российской экономики при субсидировании иностранным государством (союзом иностранных государств) товаров, импортируемых в Российскую Федерацию и размера субсидирования // Российская газета. - 1999. - 2 марта. - С.4.

³Подробнее см.: О таможенном тарифе: Федеральный закон, ст. 7-11; О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами: Федеральный закон; О специальных защитных, анти-демпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. №165-ФЗ; Основы таможенного дела: Учебник. С. 332-337; Чмель Г.Н. Малая таможенная энциклопедия. - М., 1997.

ся особые виды пошлин: специальные, антидемпинговые и компенсационные (ст. 7).

Закон РФ от 21.05.93 г. №5003-1 "О таможенном тарифе" определяет эти пошлины как установленные на определенный срок и применяемые к ввозимым на российскую таможенную территорию товарам в целях защиты экономических интересов страны. Кроме того, законодательным основанием для взимания в бюджет особых видов пошлин являются Федеральные законы: от 13.10.95г. №157-ФЗ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" (далее - Закон №157-ФЗ); от 14.04.98 г. №63-ФЗ "О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами" (далее - Закон №63-ФЗ).

Использование специальных пошлин допускается в следующих случаях:

- в качестве ответной меры на дискриминацион-

ные действия других государств или их союзов¹;

- как защитная мера. При условии, если ввоз каких-либо импортных товаров производится в объемах и на условиях, которые уже наносят ущерб отечественным производителям одинаковых товаров или угрожают нанести такой ущерб российским производителям аналогичной продукции или товаров-субститутов (непосредственно конкурирующих товаров).

Срок действия специальной пошлины не должен превышать срок, необходимый для устранения существенного ущерба отрасли российской экономики, а также для предотвращения угрозы его причинения и последующей адаптации данной отрасли к новым условиям конкуренции. При этом он не может быть более четырех лет. Срок действия специальной пошлины может быть продлен Правительством РФ по результатам повторного расследования (табл. 12).

Таблица 12

Порядок введения особых таможенных пошлин в России

Наименование	Удельный вес российских заявителей	Условия введения	Соотношение с базовой ставкой пошлин	Период действия	Возможность повторного расследования
1	2	3	4	5	6
1. Специальные	Не менее 50% общего объема производства товара (аналогичного или непосредственно конкурирующего)	1. Проведение специального расследования. 2. Рост объема импорта какого-либо товара. 3. Наличие существенного ущерба или угроза его причинения. 4. Вводится на недискриминационной основе. 5. Не зависит от происхождения товара. 6. Размер ущерба определен в количественной форме.	Сверх базовой ставки таможенных пошлин. Не входят в базу для расчета НДС и акциза	Не более 4 лет. Может продлеваться после повторного расследования, в сумме – до 8 лет	Через 1,5 года. Если специальная пошлина введена на срок свыше 3 лет. Через 1 год Правительство рассмотрит вопрос о смягчении защитных мер (без расследования)
1.1. Временные специальные		1. Расследование еще не закончено. 2. Наличие или угроза причинения существенного ущерба отрасли российской экономики. 3. Наличие явной причинно-следственной связи между импортом и ущербом. 4. Неустранимость в будущем ожидаемого или реального ущерба.	Сверх базовой ставки таможенных пошлин. Не входят в базу для расчета НДС и акциза	До 200 дней, причём расследование продолжается. Засчитывается в срок действия специальной пошлины	
2. Компенсационные	Не менее 25% общего объема производства товара	1. Если субсидия превышает 5 % стоимости товара. 2. Выдавалась многократно. 3. Если субсидия являлась специфической. 4. Если имеется ущерб или его реальная угроза. 5. Не вводится, если субсидия меньше 1 % стоимости импортного товара. 6. Размер ущерба определен в коммерческой форме.	Сверх базовых ставок ввозных пошлин. Не входит в налогооблагаемую базу для НДС и акциза. Ставка не выше суммы субсидии на единицу товара	До 5 лет после введения. Или пересмотра ставки после повторного расследования	1. Если срок действия специальной пошлины превышает 3 года. 2. Не позднее чем через 1,5 года проводится повторное расследование. 3. По его итогам пошлину можно продлить или отменить.
2.1. Временные компенсационные		1. Расследование продолжается. 2. Не ранее чем через 60 дней после начала расследования. 3. Наличие импорта субсидируемого товара (данные расследования). 4. Возможность возникновения неправомерного ущерба (до введения компенсационных пошлин). 5. Вносятся на депозит федерального органа по исполнительной власти (ГТК РФ).	Сверх базовых ставок ввозных пошлин. Не входит в налогооблагаемую базу для НДС и акциза.	На срок до 4 мес. Может продлеваться до 6 мес. Расследование продолжается.	
3. Антидемпинговая	Не менее 25% общего объема производства товара (аналогичного, непосредственно конкурирующего)	1. Если завершено антидемпинговое расследование. 2. Если доказан ущерб отрасли российской экономики (в количественной форме). 3. Если демпинговая маржа выше 2 %. 4. Если объем демпингового импорта превышает 3 % всего импорта данного товара. 5. Может отменяться при письменном отказе иностранного экспортера от демпинговых цен, повышении маржи, сокращении объема поставок до приемлемого уровня (до 30% всего импорта).	Сверх базовой ставки ввозных пошлин. Не входит в налогооблагаемую базу для НДС и акциза. Ставка пошлины не выше демпинговой маржи.	1. Не более 5 лет (после первого и повторного расследования). 2. Немедленно. Если зарубежный экспортер нарушит свои обязательства принятые в письменном виде	Возможно. Период расследования до 12 мес.

¹См.: Тамож. ведомости. - 2001. - №10. - С.83-85.

1	2	3	4	5	6
3.1. Временная антидемпинговая		1. Действует, если демпинговая маржа выше 2 %. 2. Если демпинговый импорт равен не менее 3 % всего импорта данного товара 3. Если доказано наличие ущерба или угроза его возникновения. 4. Вводится не ранее, чем через 60 дней с начала расследования. 5. Если задержка с введением антидемпинговой пошлины приведет к непоправимому ущербу для отрасли российской экономики. 6. Вносится на депозит федерального органа исполнит. власти (ГТК РФ).	Ставка временной антидемпинговой пошлины не выше демпинговой маржи. Не перечисляется в бюджет до окончательного решения	4 мес. Может продлеваться до 6 мес. Расследование продолжается. Срок засчитывается в общий срок действия антидемпинговой пошлины.	

Источник: *Федер. Закон от 14.04.1998 г. № 63 - ФЗ "О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами"*

Допускается также применение временных специальных пошлин.

Компенсационные пошлины применяются при ввозе на таможенную территорию РФ товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии, при условии, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров, либо препятствует организации или расширению производства таких товаров на таможенной территории России.

Компенсационные пошлины предназначены для выравнивания условий конкуренции для зарубежных экспортеров, получающих в своих странах государственные субсидии. Они могут предоставляться или для развития экспорта, или для замещения импорта на территорию указанных стран. Компенсационная пошлина - это средство борьбы страны -импортера с субсидируемым зарубежным экспортом, с нежелательным ввозом иностранного субсидируемого товара.

Компенсационная пошлина нейтрализует ценовые преимущества зарубежных конкурентов -получателей государственных субсидий. Величина получаемой правительственной субсидии является исходной базой для определения размера компенсационных пошлин.

Подробно правовые основы применения компенсационных мер изложены в Законе №63-ФЗ. В ст.2 содержится подробное определение субсидии.

Субсидия иностранного государства (союза иностранных государств) - это финансовая поддержка, несущая в себе преимущества посредством:

- прямого перевода денежных средств;
- полного или частичного освобождения от налогов либо возврата налогов при экспорте товаров в размерах, не превышающих суммы уплаченных сборов или налогов;
- аннулирования долга или предоставления кредита в целях оказания помощи в оплате такого долга;
- льготного или безвозмездного предоставления энергии, материалов, компонентов, полуфабрикатов, услуг, за исключением товаров и услуг, предназначенных для поддержания и развития общей инфраструктуры, то есть инфраструктуры, не связанной только с конкретным производителем (экспортером);
- льготного приобретения товаров;
- договора с частной организацией об осуществ-

лении одной или не-скольких перечисленных выше мер поддержки, а также любой поддержки цен или доходов, если таковая ведет к получению дополнительных доходов.

Однако не каждая субсидия является основанием для применения компенсационных мер, а лишь отвечающая одновременно ряду требований, установленных в п.2 ст.12 Закона №63-ФЗ. Для этого она должна быть специфической субсидией и ее размер должен превышать 5% стоимости товара. Кроме того, такая субсидия направляется на возмещение расходов производителя или экспортера, на его основную деятельность, и выдается многократно.

Специфическая субсидия - это субсидия, доступ к которой ограничен и которая предоставляется конкретному производителю и/или экспортеру, конкретному союзу производителей или конкретной отрасли экономики. Она может быть направлена на стимулирование экспорта товара или на замещение импорта товара.

Применение компенсационной пошлины продолжается до тех пор, пока действует соответствующая субсидия. Однако срок действия компенсационной пошлины не должен превышать пяти лет со дня ее введения или последнего пересмотра ставки пошлины в результате повторного расследования.

Законодательство допускает возможность прекращения взимания компенсационной пошлины, если иностранный производитель (экспортер) примет на себя обязательство о повышении экспортной цены товара в размере субсидии.

Ставка компенсационной пошлины не должна превышать размер установленной иностранным государством субсидии в расчете на единицу товара при импорте его в РФ (п.3 ст.14 Закона №63-ФЗ).

В исключительных случаях законодательство допускает введение временных особых пошлин (на срок до четырех-шести месяцев), если информация, полученная до окончания расследования, свидетельствует о наличии чрезмерного, субсидируемого или демпингового импорта товара и существенном ущербе отрасли российской экономики (табл. 12).

Временная особая пошлина вносится плательщиком на депозит ГТК России. Она не подлежит перечислению в доход федерального бюджета до принятия Правительством РФ окончательного решения о введении особой пошлины. Если особая пошлина не

будет введена, то платеж, вносимый в счет временной пошлины, подлежит возврату.

Правительство РФ вправе не применять специальные, антидемпинговые, компенсационные пошлины, если их введение может причинить существенный ущерб развитию отрасли российской экономики, экономики РФ в целом или интересам значительной части потребителей товаров, либо по иным существенным причинам государственного значения (ст.23 Закона №63-ФЗ).

Таким образом, ключевым моментом в принятии решения о введении особых пошлин является нанесение существенного ущерба развитию отраслей российской экономики.

Этот ущерб выражается, в частности, в сокращении объема производства такого товара, сокращении реализации последнего на внутреннем рынке РФ, снижении рентабельности его производства, замедлении развития отрасли российской экономики, негативном влиянии на товарные запасы, цены, трудоустройство, уровень заработной платы, общую инвестиционную активность и др.

Особые пошлины могут быть введены, только если установлена реальная угроза причинения существенного ущерба отрасли российской экономики. Об этом говорится в п.1 ст.4 Закона №63-ФЗ.

При определении такой угрозы должны учитываться следующие факторы:

1) динамика роста импорта, свидетельствующая о реальной возможности его дальнейшего значительного увеличения в будущем;

2) наличие или очевидная неотвратимость возрастания в будущем экспортных возможностей иностранного экспортера, свидетельствующие о возможности увеличения импорта в Российскую Федерацию;

3) уровень цен импорта, оказывающий подавляющий эффект или сдерживающее влияние на цены российских производителей, который может привести к дальнейшему росту спроса на товары импорта;

4) негативное влияние товара, являющегося объектом расследования.

Заявление о применении особых пошлин принимается к рассмотрению:

- в случае специальных пошлин - если на долю российских производителей, поддерживающих заявление, приходится не менее 50% общего объема производства аналогичного или непосредственно конкурирующего российского товара;

- в случае антидемпинговых и компенсационных пошлин - не менее 25%.

В отдельных случаях для принятия заявления о применении особых пошлин требуется заключение Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. Министерство должно оценить будущие последствия влияния специальных защитных мер, антидемпинговых пошлин или компенсационных мер на развитие конкуренции, состояние внутреннего рынка России.

7.2. Антидемпинговые таможенные пошлины и защита внутреннего рынка

Антидемпинговые пошлины решают задачу защиты внутреннего рынка страны от демпинговых поставок иностранных товаров. К демпингу относится ситуация, когда экспорт товаров и их реализация на внутреннем рынке страны -импортера осуществляется по более низким ценам, чем на территории страны -производителя, или эти товары продаются дешевле, чем их реализуют при торговле с третьими странами.

Разница между ценой импорта в России и внутренней ценой страны -экспортера (демпинговая маржа) должна изыматься государством с помощью антидемпинговых таможенных пошлин. Введение таких пошлин является достаточно сложной и длительной процедурой, требует проведения специального расследования.

Антидемпинговые пошлины применяются в случаях ввоза на таможенную территорию РФ товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в стране вывоза в момент этого ввоза, что наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров на таможенной территории России.

Применение антидемпинговых пошлин в качестве инструмента защиты внутреннего рынка обусловлено тремя обстоятельствами:

- фактом ввоза товаров на таможенную территорию РФ по цене более низкой, чем их нормальная цена, сложившаяся на момент ввоза товаров в стране экспорта;

- наличием материального ущерба или угрозы его нанесения;

- причинно-следственной связью между ввозом таких товаров, с одной стороны, и нанесением (угрозой нанесения) материального ущерба отечественным производителям подобных товаров либо препятствием организации или расширению производства таких товаров в Российской Федерации, с другой.

Одно из ключевых понятий в антидемпинговом законодательстве - нормальная стоимость товара. В статье 2 Закона №63-ФЗ она определяется как цена аналогичного или непосредственно конкурирующего товара в государстве производителя или экспортера (союзе иностранных государств) при обычном ходе торговли таким товаром, то есть при купле-продаже данного товара на внутреннем рынке государства - производителя или экспортера по цене, складывающейся из его средневзвешенной себестоимости и средней нормы прибыли.

Особенности процедуры антидемпингового расследования в Российской Федерации установлены в ст.18 Закона №157-ФЗ, в ст.19 Закона №63-ФЗ, а также в Положении о проведении расследования, предшествующего введению специальных защитных мер, антидемпинговых мер или компенсационных мер, утвержденном Постановлением Правительства РФ от 11.03.99 №274.

Антидемпинговая пошлина - это пошлина, которая применяется при введении антидемпинговых мер и взимается федеральным органом исполнительной вла-

сти, на который возложено непосредственное руководство таможенным делом в РФ, сверх базовой ставки таможенной пошлины (ст. 2 Закона №63-ФЗ).

Как следует из названия, антидемпинговая пошлина предназначена для нейтрализации существенного ущерба отрасли национальной экономики (или предотвращения угрозы его нанесения), вызванного демпинговым импортом товаров. Иными словами, это средство борьбы с демпингом, средство селективной защиты внутреннего рынка.

Если в антидемпинговое расследование вовлечены несколько производителей и/или экспортеров демпингового импорта из одного и того же и/или из разных государств, окончательные результаты для каждого из них могут не совпадать.

Антидемпинговые пошлины применяются:

- в отношении товара, являющегося предметом демпингового импорта, всех производителей (экспортеров) данного товара соответствующего иностранного государства (союза иностранных государств);

- на индивидуальной основе в отношении товара, являющегося предметом демпингового импорта конкретных производителей (экспортеров) данного товара или объединений таких производителей (экспортеров).

После анализа зарубежной правоприменительной практики и содержания п.2 ст. 7 Закона №63-ФЗ следует вывод, что сфера применения антидемпинговой пошлины может быть расширена до всех производителей (экспортеров) конкретного товара соответствующего иностранного государства (союза иностранных государств) и/или ограничена определенными производителями (экспортерами) товара или объединениями таких производителей (экспортеров).

Во исполнение Постановления Правительства РФ от 04.07.2002 г. №493 "О временных мерах по защите российских производителей оцинкованного проката" и в соответствии с Федеральным законом "О мерах по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли товарами" был издан Приказ ГТК РФ от 05.08.2002 г. №833 "О временной антидемпинговой пошлине на продукцию оцинкованного проката", который предусматривал применение временной антидемпинговой пошлины с 07 августа по 07 ноября 2002 г.¹

Размер пошлины дифференцирован в зависимости от страны происхождения товара:

- на товары, происходящие из Украины, ввозимые на таможенную территорию РФ и классифицируемые кодом ТН ВЭД России 7210 49 900 0 (прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм и более, оцинкованный иным способом, прочий), - 31,8% от их таможенной стоимости;

- на товары, происходящие из Республики Казахстан, ввозимые на территорию РФ и классифицируемые кодом ТН ВЭД России 7210 49 900 0, - 36,9%.

В это же время в отношении данных товаров, происходящих из других стран, действовала базовая ставка Таможенного тарифа - 5%.

Возможность такой избирательности объясняется тем, что антидемпинг по своей природе представляет

собой справедливую попытку властей государства-импортера установить ограничения доступа на рынок в отношении экспортирующих фирм иностранных государств, практикующих демпинговую торговлю. Правомерность применения санкций в этом случае как раз и заключается в наказании непосредственного виновника неблагоприятных последствий. Отсюда селективность в использовании антидемпинговых пошлин.

Антидемпинговые меры применяются на основании результатов антидемпингового расследования, установившего причинно-следственную связь между демпинговым импортом товара и нанесенным ущербом отрасли российской экономики или угрозой его причинения (табл 12).

Правительство РФ на основании предварительного заключения федерального органа исполнительной власти, указанного в статье 3 Федерального закона №63-ФЗ (Комиссия), может принять решение о введении временной антидемпинговой пошлины на срок до четырех месяцев. Указанный срок может быть продлен до шести месяцев. При этом ставка временной антидемпинговой пошлины не должна превышать размер подсчитанной демпинговой маржи. Сделать это можно только в исключительных случаях, не ранее чем через 60 дней после начала антидемпингового расследования, если информация свидетельствует о наличии демпингового импорта товара и существенном ущербе отрасли российской экономики, причиненном демпинговым импортом товара, а также о том, что задержка с введением антидемпинговой пошлины может причинить непоправимый существенный ущерб данной отрасли экономики России.

В случае введения антидемпинговой пошлины временная антидемпинговая пошлина подлежит перечислению в доход федерального бюджета. Если антидемпинговая пошлина введена в размере, превышающем ставку временной антидемпинговой пошлины, разница с плательщика не взимается (в США импортер обязан будет доплатить недостающую сумму). Если антидемпинговая пошлина ниже, чем временная антидемпинговая пошлина, разница подлежит возврату плательщику в порядке, установленном таможенным законодательством РФ для возврата ввозных таможенных пошлин, а остаток платежа, внесенного в счет временной антидемпинговой пошлины, подлежит перечислению в федеральный бюджет.

При получении от иностранного экспортера в письменном виде добровольно принятого им на себя обязательства об отказе от демпинговых цен или о сокращении в приемлемом объеме демпингового импорта товара, антидемпинговое расследование может быть прекращено.

В случае если иностранный экспортер примет на себя обязательство о повышении экспортной цены товара в размере демпинговой маржи, введенная антидемпинговая пошлина не взимается со дня принятия иностранным экспортером такого обязательства в письменном виде. Если иностранный экспортер нарушит добровольно принятые на себя обязательства, то Правительство РФ может немедленно ввести антидемпинговую пошлину.

¹См.: Тамож. ведомости. - 2002. -№10. -С.71

Срок действия временной антидемпинговой таможенной пошлины засчитывается в общий срок взимания антидемпинговой пошлины. Он не должен превышать пяти лет со дня ее введения или со дня последнего пересмотра ставки по итогам повторного антидемпингового расследования (ст. 11). Ставка антидемпинговой пошлины не должна превышать размера демпинговой маржи.

Когда в отношении какого-либо товара устанавливается антидемпинговая пошлина, она взимается в каждом случае в надлежащих размерах с импорта товара, поступающего из всех источников, если установлено, что экспорт из каждого источника является демпинговым и причиняет существенный ущерб, включая импорт из тех источников, со стороны которых были приняты антидемпинговые обязательства.

С одной стороны, можно сказать, что назначением антидемпинговой пошлины является ликвидация неблагоприятного воздействия демпинга. Она не служит в качестве штрафной санкции для экспортера, получившего прибыль от демпинговых операций за предшествующий период. Если так, то введение антидемпинговой пошлины по ставке, превышающей демпинговую маржу, логически оправдано. Однако такой подход может превратить антидемпинговую пошлину как универсальный инструмент государственного регулирования внешнеторговой деятельности в обыкновенный запрет импорта.

В целях избежания подобных ситуаций запрещается установление ставки антидемпинговой пошлины сверх демпинговой маржи. Маржа определяется по следующей формуле:

$$\text{Демпинговая маржа} = \frac{\text{нормальная стоимость} - \text{экспортная цена}}{\text{экспортная цена}} \cdot 100\%$$

При этом демпинговая маржа выполняет функцию не только основы, но и ограничителя уровня антидемпингового обложения.

Очень сложна по своей природе процедура оценки ущерба отрасли. В этом отношении следует изучить практику других стран, в частности - США. Особенность американского антидемпингового законодательства заключается в том, что оно допускает аккумулярование фактов демпинга из разных стран для соответствующего их расследования. Эта особенность делает его более жестким (протекционистским) в сравнении с антидемпинговым законодательством других стран. Если в случае вероятного демпинга из одной страны материальный ущерб, нанесенный отрасли, может быть не столь очевидным, то при аккумуляровании фактов вероятного демпинга из разных стран наличие материального ущерба для сектора или отрасли национальной экономики доказать гораздо легче.

В США антидемпинговые пошлины впервые были предусмотрены законодательством в 1916 г., а в России - только в конце XX века. В США и ЕС уже давно урегулированы вопросы, связанные с уклонением от уплаты антидемпинговых пошлин, в России же еще только проходит первоначальную апробацию сама процедура введения таких пошлин¹.

Несовершенство российского антидемпингового законодательства заключается в ряде моментов. На-

пример, если будет установлено, что существенный ущерб отрасли российской экономики не причинен или демпинговая маржа не превышает 2%, либо объем демпингового импорта товара из соответствующего государства не превышает 3% объема всего импорта данного продукта, то антидемпинговая пошлина не вводится. Используя прием "от противного", можно сказать, что Закон №63-ФЗ, разрешает осуществлять минимальный демпинг, а также демпинг в незначительном объеме.

Срок проведения антидемпингового расследования в РФ очень растянут, его следует по возможности сократить по меньшей мере до 6 месяцев.

Если по результатам расследования Комиссией Правительства РФ по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике сделаны выводы о нецелесообразности введения антидемпинговых мер, то повторное заявление в отношении того же товара может быть принято к рассмотрению не ранее чем через год с даты принятия такого решения. Однако это дает возможность недобросовестным иностранным контрагентам в течение года беспрепятственно поставлять в РФ товары по демпинговым ценам. Причем без каких-либо ограничений, если данный товар не является объектом квотирования или контингентирования.

Указание об определении антидемпинговой пошлины сверх базовой ставки таможенной пошлины позволяет говорить об этой особенной пошлине как о специальной надбавке к таможенной пошлине, рассчитанной по базовым ставкам таможенного тарифа. Тогда как в законодательстве других стран (например, в п. 1 ст. 45 Закона Израиля от 01.01.1991 г. "О налогообложении торговых операций" 5751-1991) особо подчеркивается, что антидемпинговая пошлина взимается независимо от того, облагается ли товар таможенной пошлиной или числится в списке беспошлинных товаров. Тем самым в России ограничивается сфера применения антидемпинговых пошлин только теми товарами, которые облагаются таможенными пошлинами. В результате антидемпинговая пошлина как инструмент оперативного экономического регулирования внешнеторговой деятельности несколько теряет свою эффективность. Ведь условием ее применения является уже не только наличие собственно демпингового импорта, но и наличие базовой ставки ввозной таможенной пошлины в рамках действующего таможенного тарифа Российской Федерации.

Между тем базовая ставка является единой для всей без исключения таможенной территории страны. Она не является инструментом селективного регулирования, выборочного сдерживания демпингового экспорта со стороны отдельных зарубежных контрагентов. Поэтому, на наш взгляд, следует снять указанное ограничение. Антидемпинговая пошлина не должна применяться в зависимости от наличия базовых ставок пошлин на импортные товары.

7.3. Применение особых пошлин в таможенной практике России

Проблема реализации растущего физического объема прироста национального ВВП закономерно

¹См. Приложение 2.

повышает актуальность проблемы импортозамещения в нашей стране. Политика импортозамещения может быть реализована с помощью целой системы форм и методов государственного регулирования внешней торговли. Одним из самых эффективных способов может стать таможенно-тарифное регулирование избыточного или нежелательного импорта каких-либо товаров, услуг, транспортных средств для их перепродажи и потребления на таможенной территории Российской Федерации. Серьезную помощь в решении задачи импортозамещения могло бы оказать эффективное использование особых и сезонных пошлин.

Следует отметить, что Российская Федерация пока недостаточно активно использует особые таможенные пошлины для защиты внутреннего рынка, для эффективного регулирования стоимости и структуры отечественного импорта. Между тем в современных условиях для их применения имеются практически все необходимые предпосылки.

Органами высшей государственной власти разработаны и приняты требуемые законодательные и подзаконные нормативные документы¹.

Сформирована государственная комиссия как орган специального расследования (Комиссия Правительства РФ по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике).

Накоплен скромный, но реальный опыт расследования и введения особых пошлин (приложение 2). Имеются многочисленные факты недобросовестной конкуренции со стороны зарубежных экспортеров. Сохраняются факты демпингового импорта, а значит потребность в постоянной защите внутреннего рынка от демпинговых поставок иностранных товаров. Имеют место многочисленные случаи явной дискриминации российских товаров на рынках других стран².

Продолжается процесс широкомасштабного субсидирования западными государствами ряда своих отраслей и, в первую очередь, сельского хозяйства. Так, на субсидирование фермерских хозяйств в странах ОЭСР в середине 90-х годов ежегодно расходовалось примерно 160-180 млрд долл. Такие дотации составляли в Японии 46, в США - около 26 млрд долл. Наибольший уровень субсидирования (в цене реализации продукции сельского хозяйства) колебался от 82% (Швейцария) до 44% (Австрия). В России для сравнения он составлял тогда 8-9%, причем далее этот уровень устойчиво сокращался³.

Анализ показывает, что Правительство России начало использовать защитный потенциал особых

пошлин только в последние несколько лет⁴. За 2001-2003 годы нам удалось установить лишь 20 случаев введения особых таможенных пошлин, включая и их временные версии (временные специальные, временные компенсационные, временные антидемпинговые).

По видам особых пошлин ситуация выглядит следующим образом: временная антидемпинговая применялась 1 раз, компенсационная - 1, специальная - в 14 случаях, антидемпинговая - 1, временная специальная - 3 раза (табл. 13).

Особые пошлины использовались для регулирования избыточного импорта двух групп товаров: продовольственных и отдельных видов продукции черной металлургии.

В четырех случаях специальные пошлины применялись в качестве ответной меры на дискриминационные действия других государств (Венгрия).

По продукции черной металлургии временные особые пошлины использовались Правительством для ограничения импорта только из двух стран (Украина и Казахстан).

Таблица 13

Применение особых пошлин в таможенной практике Российской Федерации (2001 - 2003 гг.)

Виды особых пошлин	Код-во случаев	Наименование товаров, подлежащих обложению особыми пошлинами
1. Временная антидемпинговая	1	Только для проката плоского из Казахстана и Украины (на 3 мес.)
2. Компенсационная	1	Прутки для формирования железобетонных конструкций (15 товарных позиций). Только для товаров Украины.
3. Специальная	14	Овощи мороженные, соки фруктовые и соки овощные, супы и бульоны (Венгрия). Масло рапсовое, сурепное или горчичное (Венгрия). Трубы, трубки и профили пустотелые (для труб Украины); трубы и трубки прочие, трубы для нефте- и газопроводов, изготовленные методом дуговой сварки (для товаров Украины). Крахмал картофельный, крахмал кукурузный. Сливочное масло. Варенье, конфеты с начинкой или без начинки, тоффи, карамели и аналогичные сладости. Компрессоры для холодильного оборудования.
4. Временная специальная	3	Варенье, конфеты с начинкой или без начинки. Тоффи, карамели и аналогичные сладости. Сахар-сырец тростниковый.
5. Антидемпинговая ⁵	1	Плоский прокат из железа, легированной или не легированной стали с цинковым либо алюминиево-цинковым покрытием.
ВСЕГО:	20	

Последняя из них является участником соглашения не только о создании зоны свободной торговли, но и о формировании Таможенного союза и ЕВРАЗЭС. Также в четырех случаях вводились другие временные версии особых пошлин: антидемпинговая - 1, специальная - 3.

Компенсационная таможенная пошлина за этот период была использована только в одном случае - для регулирования импорта прутков арматурных (15 товарных позиций), производимых на Украине. Для ограничения избыточного импорта субсидируемой продукции сельского хозяйства (из стран ЕЭС, США, Японии) компенсационные пошлины Россией вообще не применялись.

Удивляют и масштабы использования антидемпинговых пошлин. Временная их версия (на три месяца) была введена только в одном случае - для регулирования импорта проката плоского из Казахстана и Украины. Других случаев демпинговой торговли Комиссия Правительства, по-видимому, не обнаружила,

¹Наряду с этим в Государственную Думу вносились проекты ряда новых федеральных законов. Последний из них имеет следующее название: О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 165-ФЗ.

² См.: Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: Учеб. пособие. - М.: ВЛАДОС, 2002. - С. 195; Проблемы управления в переходной экономике: Сборник научных трудов. - Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2002. - С.6-11.

³ См.: Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике. С. 72. В ряде случаев несложно доказать наличие ущерба отраслей отечественной экономики, в том числе и в количественной форме, причем не только ожидаемого, но и реального.

⁴ См.: Приложение 2.

⁵ См.: Тамож. ведомости. - 2003. - №7. - С.98-99.

включая импорт из стран дальнего зарубежья.

Представляется, что Правительство должно активизировать применение компенсационных и антидемпинговых таможенных пошлин для регулирования избыточного импорта товаров в Россию¹. Тем более, что в большинстве случаев речь идет о ввозе продукции, которая может быть произведена в стране и успешно реализована на ее внутреннем рынке.

Принципиально иной выглядит ситуация с применением антидемпинговых пошлин в дальнем зарубежье.

Общее количество антидемпинговых мер в мире имеет тенденцию к увеличению. Так, число открытых антидемпинговых расследований, предшествующих установлению соответствующих высоких пошлин, в 2001 г. в 24 странах охватило 139 товаров и достигло в общей сложности 348 против 156 в 1995 г. В мире в середине 2000 г. действовало 112 антидемпинговых мер.

Против российских товаров в 2002 г. применялись антидемпинговые пошлины в 42 случаях. Кроме того, проводилось 21 антидемпинговое расследование, результатом которых также может стать установление новых антидемпинговых пошлин².

В связи с их применением экономика России несет ощутимый ущерб, создаются трудности для успешной реализации ряда российских товаров на мировом рынке.

По данным Совета Безопасности Российской Федерации, уже к началу 2000 г. против российских экспортных товаров в различных государствах было предпринято 99 антидемпинговых и других ограничительных процедур.

Это коснулось, в первую очередь, вывоза металлопроката, черных металлов, текстиля, азотных удобрений. В результате Россия ежегодно недополучала 1,5-2 млрд дол. экспортной выручки или не менее 45-60 млрд руб.³ Именно на такую сумму Российская Федерация могла бы реализовать дополнительный объем отечественных товаров на различных национальных и континентальных секторах мирового рынка. Именно на такую сумму можно было бы увеличивать абсолютный прирост реального национального продукта России, ежегодно наращивая не только абсолютные, но и относительные параметры экономического роста нашей страны.

ГЛАВА 8. НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Регулирование внешнеэкономической деятельности со стороны государства осуществляется в целях обеспечения безопасности страны, защиты ее национальных интересов и является функцией любого государства, стремящегося обеспечить свою политическую и экономическую независимость.

В последние десятилетия в мировой практике происходит активная унификация принципов и методов регулирования внешней торговли, прежде всего в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле, а начиная с 1985 года - Всемирной торговой организации. За это время был накоплен богатый опыт и создан крупный арсенал методов внешнеторгового регулирования. Изучение зарубежной практики внешнеторгового регулирования и его таможенных аспектов показывает, что различия между регулированием внешней торговли в развитых и развивающихся странах, как правило, не носят принципиального характера, а имеют количественные расхождения по объему применения тех или иных мер. Чем ниже уровень экономического уровня развития страны, тем большее число инструментов регулирования применяется в данной стране и тем выше интенсивность их применения.

Несмотря на приоритет использования в рыночных условиях механизмов тарифного воздействия на внешнеторговые связи, ни одно государство пока полностью не отказывалось от административного, то есть нетарифного их регулирования. Современная ситуация в России характеризуется широким использованием как тарифных, так и нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности.

8.1. Тарифное регулирование внешнеторговой деятельности

Таможенный тариф - это единственный инструмент государственного регулирования внешней торговли, охватывающий всю ее товарную номенклатуру. В настоящий момент, в связи с унификацией построения таможенных тарифов у большинства стран он становится универсальным средством организации международного обмена.

Тарифное регулирование выполняет защитную функцию защиты внутреннего рынка от внешней конкуренции. Основным инструментом тарифного регулирования являются ввозные пошлины. Хотя тариф может эффективно регулировать и экспорт, но в настоящее время экспортные пошлины считаются противоречащими открытой торговле.

Средний уровень таможенного обложения в развитых странах заметно понизился за последние три десятилетия. Это привело к довольно распространенному мнению, что мир вступил в новую эпоху свободной торговли. Но эта точка зрения на развитие торговых отношений требует уточнения.

¹ В отличие от их использования в странах дальнего зарубежья. Подробнее см.: Пресняков Ю.М. Современная зарубежная практика регулирования внешней торговли: таможенный аспект: Учеб. пособие. - М.: РИО РТА, 1996; Козырин А.Н., Щепенко Р.А. Конкуренция на международных рынках и антидемпинговое регулирование. - М.: СПАРК, 1999; Андрианов В.Ф. Указ. соч., С 195; Бюллетень иностранной коммерческой информации. - 2003. - № 46, 22 апреля. - С. 2-4.

² Бюллетень иностранной коммерческой информации. - 2003. - 22 апреля. - 46. -С. 5.

³ См.: Проблемы управления в переходной экономике: Сборник науч. трудов. - Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2002. - С. 6-7.

Дифференцированная товарная номенклатура таможенного тарифа позволяет при сравнительно невысоком среднем уровне обложения устанавливать высокие тарифные ставки на отдельные товары международной торговли. Особенно высоким во многих странах остается уровень таможенного обложения сельскохозяйственных продуктов. Соглашение по сельскому хозяйству установило, что все нетарифные барьеры, действовавшие в сельскохозяйственной торговле в так называемый базовый период (1986 - 1988 гг.), должны быть преобразованы в эквивалентные тарифные ставки. Полученные тарифные ставки были добавлены к действующим таможенным пошлинам. В результате средний уровень таможенного обложения сельскохозяйственных товаров на 01.01.2000г. вырос и составил 96% в Европейском Союзе и 23% в США. На отдельные сельскохозяйственные товары ставки пошлин превысили и этот предел. Так например, в Японии таможенная пошлина составила на рис - 444%, пшеницу - 193%; в США - на молочные продукты - 93%, сахар - 91%; в Европейском Союзе она достигла на рис - 231%, молочные продукты - 205%, сахар - 279%¹.

Основную массу в таможенном тарифе составляют адвалорные ставки пошлин. Специфические ставки пошлин обычно применяются значительно реже, однако именно они являются самыми высокими на практике. Так, например, в США (в 1989 году) адвалорный эквивалент специфических пошлин на некоторые изделия табачной промышленности достигал 1775%, на какао - 338%².

8.2. Методы нетарифного регулирования внешней торговли

Всемирная торговая организация ставит своей целью снижение роли нетарифного регулирования внешней торговли и переход к исключительно тарифному регулированию. Но тем не менее в настоящий момент все страны мира используют различные меры нетарифного регулирования, среди которых можно выделить:

- административные ограничения внешней торговли по неэкономическим соображениям;
- административные ограничения внешней торговли в целях выхода из тяжелого экономического положения;
- меры против недобросовестной конкуренции поставщиков иностранных товаров;
- добровольные ограничения экспорта и импорта по взаимному согласию стран - экспортеров и импортеров.

Часть нетарифных ограничений складывается под влиянием внутренней экономической политики на торгово-экономические отношения с другими странами. Международное право допускает применение нетарифных мер, которые позволяют смягчить ущерб на-

циональной экономики от роста импорта отдельных товаров и бороться с нечестной конкуренцией иностранных фирм.

Нетарифные ограничения при импорте товаров представляют собой комплекс ограничительно - запретительных мер, направленных против проникновения на внутренний рынок определенных иностранных товаров. С не меньшим результатом для защиты национальной безопасности нетарифные ограничения используются и при экспорте товаров.

По механизму действия на внешнюю торговлю нетарифные барьеры объединяют в две большие категории: экономические - действующие через механизм рынка; административные - ограничивающие доступ импортных товаров на внутренний рынок и поставку отечественных товаров за границу.

Паратарифные меры представляют собой платежи, взимаемые с товаров, перемещаемых через таможенную границу, помимо таможенной пошлины. Данная группа нетарифных барьеров занимает важное место в финансовой системе многих стран. Паратарифные меры при тенденции снижения таможенных пошлин позволяют государству пополнять финансовые поступления и регулировать внешнюю торговлю. Можно выделить следующие виды паратарифных платежей: таможенные доплаты; дополнительные сборы; уравнительные налоги и сборы; декретированная таможенная оценка.

Следующим видом нетарифных ограничений являются меры контроля над ценами, целью которых является поддержка и стабилизация внутренних цен, предотвращение ущерба от нечестной конкуренции иностранных фирм. Меры контроля над ценами могут осуществляться административным фиксированием цен, которое предусматривает установление их верхних и нижних пределов. В случае добровольного ограничения цен экспортер принимает на себя обязательство поддерживать цену на свои товары не ниже определенного уровня.

Наиболее действенными и жесткими мерами контроля над ценами являются антидемпинговые и компенсационные меры. Антидемпинговые пошлины применяются по итогам расследования соответствующей инстанцией государства-импортера торговой практики экспорта, взимаются с экспортера для компенсации ущерба отечественным производителям и налагаются с момента начала поставок по неоправданно низким ценам.

Компенсационные меры представляют собой финансовые доплаты, вводимые в случае, если импортируемые товары субсидируются и это наносит ущерб отечественному производству. Компенсационные меры могут осуществляться посредством введения компенсационных таможенных пошлин или принятием властями страны - экспортера обязательств по прекращению практики субсидирования.

Финансовые меры предназначены для регулирования доступа импортеров к иностранной валюте, цены иностранной валюты для импортеров, условий платежа. Можно выделить следующие категории финансовых мер: требования предварительной оплаты стоимости импорта или уплаты импортных налогов; множе-

¹ См.: *Внешнеэкономический бюллетень*. - 2001. - №1.

² См.: *Пресняков В.Ю. Современная зарубежная практика регулирования внешней торговли: Таможенный аспект: Учеб. пособие*. - М.: РИО РТА, 1996.

ственные валютные курсы; официальные ограничения на накопление иностранной валюты и т.п.

Применение автоматического лицензирования как меры нетарифного регулирования состоит в автоматической выдаче разрешения на импорт. По своей сути данные меры не являются торговым ограничением, они применяются для мониторинга импорта до введения импортных ограничений.

Количественные ограничения - (квотирование и лицензирование) являются традиционными нетарифными мерами регулирования экспорта и импорта. Квотирование и лицензирование часто связаны между собой, так как лицензирование используется как механизм распределения квоты. Рассмотрим отдельные категории этой группы нетарифных мер.

1. Неавтоматическое лицензирование представляет собой введение специальных лицензий на импорт и экспорт, которые выдаются по усмотрению соответствующих органов на основе конкретных критериев.

2. Квоты - количественные ограничения, устанавливающие максимальный объем или стоимость разрешенного к ввозу или вывозу товара с помощью индивидуальных, тарифных, сезонных, глобальных и других процентных ограничений.

3. Запрет на импорт определенного товара может вводиться с целью экономии иностранной валюты или защиты национального производства от конкуренции. Также возможно введение временных и сезонных запретов или запрета на импорт и экспорт из отдельных государств.

4. Соглашения об ограничении экспорта могут заключаться как между государствами, так и на отраслевом уровне. Соглашения представляют компромисс между экспортером, соглашающимся ограничить свой экспорт, и импортером, обязующимся не применять принудительных мер.

5. Специфические количественные ограничения для предприятий используются в виде выборочного одобрения со стороны государства отечественных импортеров, ограничений на состав импортеров и экспортеров.

К монополистическим мерам относятся государственная монополия на принудительное обслуживание национальными предприятиями и импорт определенных товаров. Государственное регулирование торговли охватывает не только импорт, но и экспорт товаров, которые или занимают ведущую роль во внешней торговле, или являются продукцией военного назначения. Государство может контролировать как внешнеторговые операции, так и сферу обслуживания внешнеэкономических связей.

Технические меры основаны на контроле качества, безопасности или иных характеристик товара, включая применяемые административные условия, символы, методы проверки, требования к упаковке, маркировке и этикеткам. Можно выделить следующие основные виды технических мер регулирования внешней торговли:

-техническое регулирование посредством установления определенных технических требований к продукту;

-предотгрузочная инспекция;

-специальные таможенные формальности.

Достиженные в последние годы договоренности существенно ограничили возможность произвольного применения и трактовки правил регулирования внешней торговли. В "Кодексе по техническим барьерам в торговле" поставлена задача устранения дискриминационного воздействия стандартов и технических барьеров в торговле, при маркировке, сертификации и испытании товаров. Использование технических норм не должно препятствовать развитию торговли и должно достигаться прежде всего за счет применения к иностранным товарам тех же требований, что и к национальным.

Но и в настоящее время проблема регулирования нетарифных ограничений, которые оказывают все возрастающее влияние на международную торговлю, остается достаточно острой. Оценочные данные американских исследователей свидетельствуют о том, что доля импорта развитых стран, попадающего под нетарифные ограничения, увеличилась до 20 процентов в начале 90-х годов. По результатам ряда исследований, отмена всех нетарифных ограничений дала бы возможность увеличить мировой экспорт почти на 200 млрд долларов в год¹.

В этом плане представляет несомненный интерес практика регулирования нетарифных ограничений внешней торговли зарубежными государствами.

8.3. Зарубежный опыт применения нетарифных методов регулирования внешней торговли

В Европейском Союзе наряду с таможенным тарифом широко и регулярно применяются нетарифные средства ограничения импорта товаров. В странах Европейского Союза активно используются такие ограничения ввоза товаров, как контингентирование импорта, усложнение таможенных формальностей, контроль над ввозом, антидемпинговые процедуры, импортные налоги, соглашения о "добровольном" ограничении экспорта, действующие правила в области здравоохранения, защиты окружающей среды, стандартизации, аттестации продукции и т.д.

В рамках Европейского Союза действует единая система лицензирования импорта, вместе с тем сохранены и национальные системы лицензирования ввоза отдельных товаров. Так, например, во Франции лицензируется ввоз масличных семян по соображениям качества. В порядке наблюдения за импортом из отдельных стран некоторых товаров в Италии и странах Бенилюкса лицензируется ввоз некоторых товаров из Японии и Гонконга.

Квоты, установленные в порядке борьбы с демпингом или добровольных экспортных ограничений на ввоз определенных товаров, могут распределяться по отдельным государствам. Например, Россия согласилась ограничить в 1994 году экспорт нитрата аммония в Великобританию до 110 тысяч тонн.

¹См.: Пресняков В.Ю. Современная зарубежная практика регулирования внешней торговли: таможенный аспект. С. 60-80.

Квотирование импорта в торгово-политической практике стран Европейского Союза играет незначительную роль. Кроме квотирования странами Европейского Союза предусматривается целый ряд мер по ограничению ввоза иностранных товаров: наблюдение за проведенными импортными операциями (статистический контроль); контроль над ввозом посредством выдачи специальных импортных документов; сокращение срока использования выданных импортных документов; введение количественных ограничений; запрет импорта.

В странах Европейского Союза действуют достаточно жесткие санитарные и гигиенические требования к ввозимым растительным и животным продуктам, медикаментам, отдельным химическим товарам. Например, установлен особый порядок определения качества 29 видов ввозимых овощей и фруктов согласно единым нормам Европейского Союза, при этом не разрешается ввоз овощей и фруктов третьего сорта.

Наиболее жесткому регулированию в соответствии с единой аграрной политикой Европейского Союза подвергается импорт продовольственных товаров и сырья для их производства. Для этого вместе с таможенными пошлинами широко используется система компенсационных сборов. Компенсационные сборы представляют собой разницу между высокой ценой Европейского Союза на конкретный вид сельскохозяйственной продукции и ее мировой ценой. Единые цены устанавливаются Комиссией Европейского Союза и ежегодно пересматриваются, причем разница может колебаться от 1,5 до 5 и более раз. Необходимым условием импорта сельскохозяйственных товаров из стран, не входящих в Европейский Союз, является получение лицензии.

Важное место в системе барьеров Европейского Союза занимают антидемпинговые процедуры, которые предусматривают введение обложения импортируемых товаров из третьих стран антидемпинговыми пошлинами при наличии доказательства, что их экспорт в государства Европейского Союза осуществляется путем демпинга и наносит или может нанести ущерб национальному производству стран - членов Европейского Союза.

В связи с тенденцией снижения уровня ставок таможенных тарифов в США все большую роль для сдерживания конкуренции со стороны иностранных производителей выполняют нетарифные барьеры, наиболее жесткими из которых являются абсолютные и тарифные квоты. В США абсолютные квоты - установленное количество товаров, разрешенных к ввозу, - ограничивают ввоз сыра, сахара, шоколада, сгущенного молока, некоторых сортов хлопка, хлопковой пряжи, земляных орехов, кофе, отдельных видов стального проката. Тарифные квоты разрешают ввоз определенного товара в течение конкретного периода с уплатой пошлины по пониженной ставке. Такими квотами ограничивается ввоз в страну цельного молока, рыбы, картофеля, мотоциклов определенной мощности.

Также широко используется для сдерживания ввоза товаров установление технических стандартов и антидемпинговые ограничения, имеющие целью защиту местных производителей от импорта иностран-

ных товаров по ценам ниже "справедливой стоимости". Для определения факта демпинга производится сопоставление цены внутреннего рынка США с ценой иностранного рынка.

Помимо антидемпингового законодательства для борьбы с нечестной конкуренцией со стороны иностранных торговых партнеров Законом о тарифах США предусмотрены компенсационные пошлины, которые применяются в случае субсидирования иностранными правительствами экспорта в США.

В Японии нетарифные ограничения экспорта представлены лицензированием экспорта и "добровольными ограничениями". Наиболее характерными примерами нетарифных ограничений при импорте могут служить система стандартов и импортные квоты.

Импортные квоты в Японии в настоящее время распространяются на 77 товарных наименований, из которых 23 являются одними из основных продуктов сельского хозяйства Японии¹. Количественные или стоимостные ограничения на ввоз той или иной продукции определяются в начале каждого полугодия Министерством внешней торговли и промышленности Японии.

Широкое распространение в Японии получило регулирование импорта посредством введения определенных технических требований к товару, его упаковке, маркировке, нормам санитарного или ветеринарного контроля. Основное внимание при этом обращается на качественные характеристики продукции. В общей сложности в Японии действует 43 закона, регулирующие безопасность и качество продукции.

Японская система стандартов является источником наибольших разногласий между Японией и ее торговыми партнерами. Из 8 тысяч японских стандартов на изделия промышленности с международными стандартами сопоставимы около 25 процентов, полностью соответствуют международным стандартам 2,5 процента. Из-за этого значительно затруднен экспорт из ряда стран в Японию медицинского оборудования, измерительных приборов, электротехнических изделий, оборудования связи, автомобилей, судов и т.п.

При регулировании ввоза товаров в Японии используются и монопольные меры. Так, по единому монопольному государственному каналу в страну ввозятся соль, этиловый спирт концентрацией более 90 процентов, рис, пшеница, ячмень, молочный порошок, сливочное масло, сгущенное молоко, табак, шелк-сырец, опиум². Правом на импорт вышеперечисленных товаров обладают государственные предприятия или уполномоченные организации.

Южная Корея, как и многие страны, вступившие на путь либерализации внешней торговли, также постепенно переносит центр тяжести в экспортно-импортном регулировании на нетарифные барьеры. В экспорте нетарифные ограничения играют роль определенного контролера со стороны государства за вывозом продукции. Активизация экспортной деятельности южнокорейских электронных, автомобильных, текстильных, металлургических компаний на рынках раз-

¹Подробнее см.: *Таможенные ведомости*. - 1999. - № 6. - С. 64-66.

²Там же. С.67

витых государств вызвала "добровольные" ограничения экспорта из этой страны на данные рынки. В связи с добровольным ограничением экспорта товаров на определенные рынки правительство Южной Кореи взяло на себя обязанности по осуществлению мониторинга экспорта. В импорте нетарифные ограничения представлены системой стандартов, техническими и санитарными требованиями к товару, его упаковке, маркировке, а также импортными квотами.

Среди развивающихся государств интересен опыт государственного регулирования внешней торговли Перу. В Перу к нетарифным ограничениям относят лицензирование экспортно-импортных операций, запрет на ввоз и вывоз из страны отдельных видов продукции, требование о соответствии импортной продукции перуанским стандартам, а также обязательное получение заключения компетентных органов о том, что ввозимые товары не составляют конкуренцию национальной продукции.

В настоящий момент в Перу список товаров, подлежащих лицензированию при импорте, составляет более трети всего импорта страны, а с 1986 года введено лицензирование импорта любого оборудования, стоимость которого превышает 50 000 долларов США. Право предоставления импортной лицензии принадлежит Институту внешней торговли. Действие лицензии распространяется только на конкретную партию товаров, причем она не может рассматриваться как прецедент при осуществлении других импортных операций.

Лицензирование экспорта осуществляется на основании специального списка и контролируется Главным управлением торговли Министерства промышленности, торговли, туризма и интеграции Перу. В список входят лошади, крупный рогатый скот, молоко концентрированное и сухое, рыбий жир, некоторые виды табака, серый цемент, горюче-смазочные материалы, золото, продовольственные товары и другое. Заявки для получения разрешения на экспорт продукции, ограниченной к вывозу из страны, принимаются только от компаний, зарегистрированных в национальном реестре экспортеров.

Запрет на импорт используется в целях содействия развитию национальной промышленности и экономии золотовалютных запасов. Запрещенными к ввозу являются большое число сельскохозяйственных товаров, продукция текстильной, обувной, бумажной промышленности, парфюмерия, косметика, бытовые электроприборы, продовольственные товары и т.д. Всего в список товаров, запрещенных к импорту в Перу, входят 200 товарных подгрупп и 36 позиций.

Для предотвращения нанесения ущерба национальному производству импорт машин и оборудования, осуществляемый промышленными предприятиями, требует заключения Министерства промышленности, торговли, туризма и интеграции о том, что ввозимая продукция не составляет конкуренции национальному производству.

К нетарифным ограничениям относятся также требования о соответствии импортной продукции национальным стандартам. В настоящее время в Перу действует порядка 3000 технических стандартов, из кото-

рых только 400 носят обязательный характер. В соответствии с перуанским законодательством вся продукция иностранного производства должна иметь уровень качества не ниже установленного стандартами. Обязательным условием для прохождения таможенного контроля является решение Института исследований промышленной технологии и технических стандартов о соответствии качества импортируемой продукции требованиям национальных стандартов Перу.

В целях борьбы с демпингом создана комиссия по оценке импорта. В ее задачи входит: выявлять и рассматривать случаи импорта товаров по демпинговым ценам; давать рекомендации таможенным службам по проведению специальных проверок отдельных импортных операций; требовать внесения изменений стоимости декларированных товаров; устанавливать минимально допустимые официальные цены и т.п.

Практика ограничения внешней торговли нетарифными методами показывает, что система мер нетарифного регулирования и объем применения той или иной меры сдерживания в каждой стране зависит от уровня ее экономического развития. Однако в то же время и экономически развитые государства не отказываются полностью от нетарифных мер. Это связано с тем, что таможенный тариф приводит к сокращению предложения иностранных товаров на внутреннем рынке лишь косвенным образом, через удорожание импорта в результате таможенного обложения. В свою очередь, нетарифные ограничения, сохраняя эффект удорожания, дополняют его еще и установлением прямых препятствий в виде абсолютных или близких к абсолютным лимитов ввоза или внутреннего потребления по количеству, ценам товара, что в конечном счете делает их более действенными.

Сохранение и дальнейшее развитие нетарифного регулирования в современной мировой практике объясняется тем, что эти меры являются наиболее подходящим инструментом внешнеторговой политики государства в современных условиях. Нетарифные ограничения занимают важное место и выполняют значимые хозяйственные, социальные и политические функции государства. Так, например, правительство Австрии прямо заявило, что поддержание минимальных и справочных цен при импорте должно рассматриваться не просто как ограничение ввоза, а прежде всего как часть политики стабилизации внутренних цен.

8.4. Правовое регулирование применения нетарифных ограничений во внешней торговле России

Современная ситуация в Российской Федерации характеризуется расширением экономической самостоятельности участников внешнеэкономической деятельности и активным использованием тарифных методов регулирования. Поэтому при недостаточной эффективности экономических рычагов в период экономического спада главными инструментами регулирования становятся инструменты нетарифного регулирования, в том числе и административные меры.

Законодательной основой нетарифного регулиро-

вания можно считать Конституцию Российской Федерации, которая определяет характер таможенного права в целом, его демократичность. В соответствии со статьей 8 Конституции, гарантируется свобода перемещения товаров, а ограничения перемещения товаров и услуг могут вводиться в соответствии с федеральным законом только в тех случаях, когда это необходимо для обеспечения безопасности, защиты жизни и здоровья людей, охраны природы и культурных ценностей (статья 74 Конституции). Эти положения Конституции страны получили продолжение и конкретизацию в Законе Российской Федерации "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности".

В соответствии с Законом "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" внешняя политика России осуществляется посредством применения экономических и административных методов регулирования внешнеторговой деятельности, под которыми понимается воздействие "посредством таможенно-тарифного регулирования (применения импортных и экспортных таможенных тарифов) и нетарифного регулирования (в частности, путем квотирования и лицензирования) внешнеторговой деятельности.... Не допускаются иные методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности"¹.

Цели и сферы применения нетарифных мер регулирования, общие принципы и правила применения определяются Таможенным Кодексом. Таможенный Кодекс Российской Федерации - комплексный закон, регулирующий разнообразные по природе процессы, относящиеся к различным сторонам российского права.

Большое значение для правового регулирования порядка применения нетарифных мер имеют законы, содержащие нормы таможенного права. Наиболее ярким примером таких законов является Федеральный закон "О лекарственных средствах", в котором глава VI посвящена ввозу на территорию Российской Федерации и вывозу с территории Российской Федерации лекарственных средств.

В соответствии с установленным порядком импорт лекарственных средств на таможенную территорию Российской Федерации осуществляется по лицензии на внешнеторговую деятельность. В отдельных случаях ввоз конкретной партии лекарственных средств может быть осуществлен по разрешению федерального органа контроля качества лекарственных средств.

Ввозимые лекарственные средства должны быть зарегистрированы в установленном порядке в Российской Федерации².

На территорию Российской Федерации можно ввозить лекарственные средства, качество которых подтверждено сертификатом предприятия - производителя лекарственных средств, удостоверяющим, что ввозимые лекарственные средства произведены в соответствии с государственным стандартом качества, установленным федеральным органом контроля каче-

ства лекарственных средств. Запрещается ввоз на территорию Российской Федерации препаратов, являющихся подделками или незаконными копиями зарегистрированных в Российской Федерации лекарственных средств. При обнаружении таких лекарственных средств таможенные органы Российской Федерации конфискуют их с последующим уничтожением.

Помимо указанного закона существует еще большое количество законов, содержащих нормы таможенного права. Это и Закон "Об оружии", и Закон "О вывозе и ввозе культурных ценностей", и многие другие. Конечно, законы имеют большое значение для регулирования порядка применения нетарифных мер. Но с учетом динамичности развития экономики и быстроизменяющейся ситуации как на внутреннем, так и на мировом рынках, законодатели не всегда успевают вовремя реагировать на изменение конъюнктуры. Поэтому следующим звеном, очень объемным по количеству нормативных актов, являются нормативные документы Президента и Правительства Российской Федерации.

Торговля в Российской Федерации военной техникой и вооружением монополизирована государством и поэтому на использование таких товаров для экспорта необходимо специальное разрешение. Указом Президента от 01.12.2000г. № 1953 "Вопросы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами" утвержден Порядок лицензирования в России ввоза и вывоза продукции военного назначения, импорт и экспорт которой подлежат государственному контролю и осуществляются по лицензиям компетентных органов.

Постановлением Правительства утверждено Положение о ввозе в Российскую Федерацию и вывозе из нее лекарственных средств и фармацевтических субстанций. Данное положение определяет перечень лекарственных средств и фармацевтических субстанций, применяемых в медицинских целях и в ветеринарии, ввоз которых осуществляется по лицензиям. В соответствии с данным положением регламентация ряда конкретных вопросов, связанных с практическим применением лицензирования ввоза лекарственных средств, передана в компетенцию Государственного таможенного комитета РФ.

Разработка соответствующих нормативных актов на ведомственном уровне является необходимым элементом правового механизма применения нетарифных мер регулирования внешнеэкономической деятельности. Нормативные документы Государственного таможенного комитета во многом обеспечивают практическое использование нетарифных мер как одного из направлений реализации таможенной политики России, поскольку на практике именно на таможенные органы возлагается применение нетарифных мер регулирования. Примерами таких нормативных актов являются Приказы Государственного таможенного комитета, издаваемые во исполнение Указов Президента и Постановлений Правительства РФ.

¹См.: *О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Федер. Закон РФ от 13.10.1995 г. № 157-ФЗ.*

²См.: *О лекарственных средствах: Федеральный закон от 22.04.1998 г., № 86-ФЗ.*

8.5. Система нетарифных барьеров в Российской Федерации

Комплексный анализ внешнеэкономического законодательства позволяет определить и систематизировать основной перечень мер нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности, применяемых сегодня в России¹.

Нетарифные меры как часть государственного механизма регулирования внешнеэкономической деятельности включают множество элементов. Под нетарифными мерами понимается совокупность организационных, экономических, правовых мероприятий, осуществляемых в установленном законодательством порядке государственными органами и направленными на регулирование внешнеэкономической деятельности.

В Таможенном Кодексе даны общие принципы соблюдения запретов и ограничений при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу РФ.

В соответствии со статьей 19 Федерального Закона "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" запреты и ограничения экспорта и/или импорта могут устанавливаться исходя из национальных интересов, включающих:

- 1) соблюдение общественной морали и правопорядка;
- 2) охрану жизни и здоровья людей, охрану животного и растительного мира и окружающей среды в целом;
- 3) защиту культурных ценностей от незаконных вывоза, ввоза и передачи прав собственности на них;
- 4) сохранение культурного наследия народов Российской Федерации;
- 5) необходимость предотвращения исчерпания невозполнимых природных ресурсов, если меры, связанные с этим, проводятся одновременно с ограничениями соответствующего внутреннего производства и потребления;
- 6) обеспечение национальной безопасности Российской Федерации;
- 7) защиту внешнего финансового положения и поддержание платежного баланса страны;
- 8) выполнение международных обязательств Российской Федерации.

В качестве примера прямого запрета ввоза можно привести запрет импорта печатной продукции, кино, фото-, аудио- и видеоматериалов, направленных на пропаганду фашизма, возбуждение социальной, расовой, национальной и религиозной розни. ГТК России во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 23.03.1995г. № 310 "О мерах по обеспечению согласованных действий органов государственной власти в борьбе с проявлениями фашизма и иных форм политического экстремизма" обязал таможенные органы принять действенные меры по пресечению перемещения через таможенную границу этого вида продукции.

Также запрещен экспорт из Российской Федерации культурных ценностей. Вывоз и ввоз культурных ценностей осуществляется в соответствии с Законом РФ от 15.04.1993г. № 4804-1 "О вывозе и ввозе культурных ценностей" и Федеральным Законом РФ от 26.05.1996г. № 54-ФЗ "О Музейном фонде Российской Федерации и музеях Российской Федерации".

В целях защиты национальных интересов России Федеральным Законом от 31.03.1999г. № 61-ФЗ "О временном запрете импорта этилового спирта" был установлен запрет на импорт этилового спирта из всех видов сырья сроком до 1 января 2002 года.

Статьей 17 Закона "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" предусмотрено установление государственной монополии на отдельные товары. Государственная монополия на экспорт и/или импорт отдельных видов товаров осуществляется на основе лицензирования деятельности по их экспорту и импорту. Лицензии на осуществление этой деятельности выдаются исключительно государственным унитарным предприятиям, которые обязаны совершать сделки на основе принципов недискриминации и добросовестной коммерческой практики. В условиях рыночной экономики применение столь жесткого нетарифного механизма как государственная монополия обусловлено наличием определенного перечня товаров, в отношении которых любое государство, исходя из интересов национальной безопасности и своих международных обязательств, обязано полностью контролировать как их производство и внутреннее потребление, так и их реализацию на внешних рынках.

В настоящее время в России на основании федеральных законов введена государственная монополия на:

- основные виды деятельности, связанные с оборотом наркотических средств, психотропных веществ, включая культивирование растений;
- разработку, переработку, распределение, ввоз/вывоз, уничтожение наркотических средств и психотропных веществ (Федеральный Закон от 08.01.1998г. № 3-ФЗ "О наркотических средствах и психотропных веществах");
- регулирование экспорта необработанных алмазов (Федеральный Закон от 26.03.1998г. № 41-ФЗ "О драгоценных металлах и драгоценных камнях");
- деятельность в области военно-технического сотрудничества, которая обеспечивается введением разрешительного порядка экспорта и импорта продукции военного назначения (Федеральный Закон от 19.07.1998г. № 114-ФЗ "О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами").

До недавнего времени меры автоматического лицензирования в Российской Федерации практически не использовались. Автоматическое лицензирование используется для контроля за состоянием рынка отдельных товаров и позволяет выявлять сложившиеся тенденции. Сейчас ситуация изменилась. Постановлением Правительства Российской Федерации "Об изменении порядка ввоза на таможенную территорию Российской Федерации ковров и текстильных наполь-

¹См. также: Эффективность экспортно-импортных операций: Материалы научно-практического семинара. - Курган: Изд-во Курганского госуниверситета, 2001. - С. 39-45.

ных покрытий, происходящих из Европейского Союза" введено автоматическое лицензирование на импорт из стран Европейского Сообщества ковров и текстильных напольных покрытий.

В отличие от автоматического лицензирования в РФ сложилась целая система мер количественного контроля, особенно неавтоматического лицензирования. Согласно статье 15 Закона "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" экспорт в РФ и импорт из РФ осуществляются без количественных ограничений. Количественные ограничения экспорта и импорта могут вводиться в исключительных случаях Правительством РФ. Целью неавтоматического лицензирования внешней торговли является обеспечение соблюдения внешнеторговых квот, контроля за ввозом и вывозом ряда специфических товаров и интересов безопасности при торговле товарами военного и двойного назначения.

В зависимости от товара порядок лицензирования можно подразделить на:

- общий порядок для обычных товаров в целях: выполнения международных обязательств РФ; защиты внутреннего рынка РФ; обеспечения национальной безопасности РФ;

- особый порядок в отношении специфических товаров и/или подпадающих под экспортный контроль, а также в отношении товаров, подпадающих под государственную монополию.

К товарам, экспорт которых подлежит лицензированию и перечень которых определен Постановлениями Правительства, относятся дикие животные, дикорастущие растения, рога, копыта, кораллы, лекарственное сырье растительного и животного происхождения, порох и взрывчатые вещества, шифровальные средства, ядерные материалы и технологии, информация о недрах и другие товары. Определен перечень специфических товаров, подлежащих лицензированию при импорте. Например, необходима лицензия на импорт химических средств защиты растений и промышленных отходов.

В России создана и действует система экспортного контроля, которая представляет собой систему специальных мер, направленных на защиту национальных интересов России при осуществлении внешней торговли вооружением, военной техникой, товарами двойного назначения, технологиями, а так же при передаче за границу научно - технической информации и предоставления за рубежом услуг, которые могут быть применены или применяются при создании оружия массового уничтожения, ракетных средств его доставки и иных наиболее опасных видов оружия.

Номенклатура подпадающих под экспортный контроль вооружений, военной техники, отдельных видов сырья, материалов, оборудования, технологий, научно-технической информации и услуг определяется списками и перечнями, устанавливаемыми указами Президента Российской Федерации. Российская Федерация проводит единую политику экспортного контроля, определяемую исключительно на основе обеспечения безопасности страны, ее политических, экономических и военных интересов. Можно заметить, что система экспортного контроля представляет со-

бой одну из самых сложных мер в отношении объектов контроля и применяется в совокупности с государственной монополией на вывоз таких товаров.

В систему экспортного контроля включаются также и государственные органы, осуществляющие указанные меры. Межведомственным координационным органом по экспортному контролю, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 29.01.2001г. № 96, является Комиссия по экспортному контролю Российской Федерации, образованная в целях обеспечения реализации государственной политики в области экспортного контроля, в том числе в отношении международных режимов экспортного контроля, а также в целях координации деятельности федеральных органов исполнительной власти, участвующих в работах по экспортному контролю в Российской Федерации, и организационно - методического руководства этими работами.

Не все виды нетарифных барьеров используются в РФ. Например, меры контроля над ценами и финансовые меры практически не применяются при регулировании внешнеэкономической деятельности в России, хотя и здесь существуют элементы регулирования. Так, Постановлением Правительства РФ от 08.02.96г. N 131 "О мерах по обеспечению устойчивой работы ликероводочной отрасли промышленности" были введены минимальные цены на водку и ликероводочные изделия крепостью более 28%. Согласно данному Постановлению минимальная цена на импортную продукцию включает таможенную стоимость и таможенные платежи.

Как финансовую меру можно рассматривать существующую систему валютного контроля, главная цель которой - предотвращение нелегального перевода капиталов за границу. Под валютным контролем следует понимать деятельность специально уполномоченных государством органов, направленную на обеспечение соблюдения валютного законодательства при осуществлении валютных операций. В настоящее время в Российской Федерации действует совместная система таможенно - банковского контроля, который осуществляется по трем направлениям: экспортный валютный контроль; импортный валютный контроль; валютный контроль за бартерными сделками.

Паратарифные меры достаточно распространены в Российской Федерации при регулировании внешней торговли. К паратарифным платежам можно отнести следующие: сборы за таможенное оформление, за хранение и за таможенное сопровождение товаров; внутренние налоги, взимаемые с импортных товаров - налог на добавленную стоимость и акциз; декретированная таможенная стоимость для подакцизных товаров.

При регулировании внешнеэкономической деятельности в РФ широко используются возможности технических мер. Одной из государственных задач является защита отечественного потребительского рынка от некачественных и опасных для жизни и здоровья человека пищевых продуктов. Немаловажная роль в решении этих задач отведена таможенным органам, осуществляющим контроль за соблюдением мер нетарифного регулирования внешнеэкономи-

ческой деятельности в части, касающейся перемещения через таможенную границу РФ товаров, подлежащих обязательной сертификации. Для защиты пользователей разработаны списки товаров, подлежащих обязательной сертификации при ввозе на таможенную территорию РФ. Основанием для выпуска товара в свободное обращение является сертификат соответствия системы ГОСТ Р, оформленный на русском языке. Дополнительным требованием, помимо сертификата соответствия, является требование о наличии на ввозимом товаре знака соответствия, а также достаточно подробной информации о товаре и о его изготовителе.

Для успешного решения задач по обеспечению безопасности и здоровья потребителей, а также их имущества, охраны окружающей среды, осуществляется постоянное взаимодействие таможенных органов с другими органами, непосредственно контролирующими отдельные категории товаров, а также с правоохранительными органами и аккредитованными организациями, обладающими правами осуществлять деятельность в данном направлении.

В соответствии с законами Российской Федерации от 07.02.92г. №2300-1 "О защите прав потребителей", от 30.03.99г. № 52 - ФЗ "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения" и от 02.01.2000г. № 29 - ФЗ "О качестве и безопасности пищевых продуктов", от 27.12.02г. № 184-ФЗ "О техническом регулировании" проводится обязательная сертификация отдельных товаров, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации.

В настоящее время ГТК России налажено взаимодействие с Госстандартом России, который предоставляет реестр аккредитованных в системе ГОСТ Р органов по сертификации. Данные реестры доводятся до таможенных органов, что позволяет при таможенном контроле оперативно проверить наличие полномочий органа на выдачу сертификата соответствия.

В случае, если иностранные товары импортируются в Российскую Федерацию в таких количествах и на таких условиях, что наносят существенный ущерб производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров, Правительство РФ в соответствии со статьей 18 Закона "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" вправе принять защитные меры, которые могут быть необходимы для устранения серьезного ущерба или предотвращения угрозы причинения ущерба. Такие защитные меры представляют собой целый комплекс мероприятий. Большую роль в нем играют особые защитные пошлины, наряду с которыми используются и нетарифные меры в виде введения количественных ограничений на ввоз товаров. Первой такой защитной мерой в отношении импорта стало Постановление Правительства РФ от 19.09.1996г. № 1125 "О введении защитных мер в отношении ввоза на таможенную территорию РФ спирта этилового из пищевого сырья и водки". Данным Постановлением была введена квота на ввоз этилового спирта и водки на 1997 год. В дальнейшем решениями правительства данная мера была распространена на алкогольную продукцию отдельных наименований крепостью свыше 28 % спирта.

Как элемент системы нетарифного регулирования внешней торговли можно рассматривать систему разрешений, которая более либеральна по сравнению с лицензированием. Она основана на получении разрешений на ввоз и вывоз товаров по согласованию с уполномоченными федеральными органами исполнительной власти. Так, в соответствии с Федеральным Законом РФ от 13.12.1996г. № 150-ФЗ "Об оружии", таможенное оформление служебного и гражданского оружия производится при условии предоставления разрешения, выданного Министерством внутренних дел.

При регулировании внешнеторговой деятельности в России широко используются специальные таможенные формальности. В соответствии со статьей 126 Таможенного Кодекса РФ декларантом может быть только российское лицо, что лишает иностранных торговых партнеров возможности самостоятельно декларировать ввозимый ими товар.

* * *

Перед Россией стоит задача научиться защищать свои интересы на мировом рынке, делая уступки, на условиях взаимности получать доступ на рынки других стран. Выгоды от либерализации внешней торговли России практически до последнего времени получали только наши зарубежные партнеры.

Выработка политики должна производиться с учетом переговоров, ведущихся Россией по поводу вступления в ВТО, так как участие в этой международной организации, помимо снижения уровня ставок таможенного тарифа, потребует выполнения ряда требований по отказу от нетарифных ограничений.

Для предотвращения дефицита на внутреннем рынке можно использовать два пути: во - первых, используя тарифные меры, то есть введением или повышением экспортной пошлины; во - вторых, используя нетарифные меры, то есть введением количественных ограничений на экспорт. Учитывая, что международная практика отказывается от экспортных пошлин, вторая мера более предпочтительна, так как при этом не снижается и рентабельность экспортных операций. В чрезвычайных ситуациях для стабилизации положения на внутреннем рынке тарифные и нетарифные меры могут применяться в совокупности.

Активные меры применения нетарифных ограничений необходимы и при импорте товаров. Например, введение количественных ограничений на импорт сельскохозяйственной продукции позволит найти "золотую середину" между нехваткой продовольствия на внутреннем рынке и между необходимостью развивать отечественное сельское хозяйство. Введение квот позволит не повышать пошлины на импортную продукцию, а значит не стимулировать рост цен на внутреннем рынке на продовольственные товары. Но, помимо количественных ограничений, перестройка экономики может потребовать в отдельных случаях и полных запретов на импорт товаров.

Примеры показывают, что для решения задач по обеспечению экономической безопасности России необходимо разумное применение как тарифных, так

и нетарифных барьеров, а также их совместное использование.

Система тарифных и нетарифных барьеров должна служить эффективной защитой отечественной экономики, но в то же время не должна превратиться в систему поощрения отсталости производства. При применении ограничений необходимо дифференцированно подходить к сфере их воздействия. В первую очередь, необходимо развивать производство импортозамещающих и жизненно важных производств, а значит и меры регулирования внешней торговли должны способствовать такому развитию.

Трудно судить об эффективности существующей в настоящее время в Российской Федерации системы нетарифного регулирования внешней торговли, учитывая нестабильное состояние экономики и сильное влияние на внешнюю торговлю политических факторов. Но можно с уверенностью говорить о выполнении в полном объеме Россией обязательств по осуществлению контроля за товарами, перемещение которых находится под международным контролем.

Список литературы

1. Конституция (Основной Закон) Российской Федерации - России // Рос. газета. - 1994. - 18 дек.
2. Таможенный Кодекс Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 28.05.2003г. № 61-ФЗ //Собрание законодательства РФ, 02.06.2003г., № 22, ст. 2066.
3. О защите прав потребителей: Закон Российской Федерации от 07.02.1992г. № 2300 - 1// Ведомости СНД И ВС РФ.- 1992. № 15, ст. 766.
4. О вывозе и ввозе культурных ценностей: Закон РФ от 15.04.1993г. № 4804-1 // Российская газета.- 1993.-15 мая (№92).
5. О таможенном тарифе: Закон РФ от 21.05.93г. № 5003-1 // Ведомости СНД и ВС РФ.-1993.-№23.
6. О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции: Федеральный Закон РФ от 22.11.1995г. № 171-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 27.11.1995г., № 48, ст. 4553.
7. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Федеральный закон РФ от 13.10.1995г. № 157-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 16.10.1995г., № 42, ст. 3923
8. О Музейном фонде Российской Федерации и музеях Российской Федерации: Федеральный закон от 26.05.1996г. № 54-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 27.05.1996г., № 22, ст. 2591.
9. Об оружии: Федеральный закон от 13.12.1996г. № 150-ФЗ / Собрание законодательства РФ, 16.12.1996г., № 51, ст. 5681.
10. О наркотических средствах и психотропных веществах: Федеральный Закон от 08.01.98г. №3-ФЗ //Собрание законодательства РФ, 12.01.1998г., №2, ст.219.
11. О драгоценных металлах и драгоценных камнях: Федеральный Закон от 26.03.1998г. № 41-ФЗ // Российская газета.-1998.- 7 апреля (№67).
12. О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами: Федеральный Закон от 14.04.1998г. № 63-ФЗ // Российская газета.-1998.- 22 апреля (№78).
13. О лекарственных средствах: Федеральный закон от 22.06.1998г. № 86-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 29.06.1998г., № 26, ст. 3006.
14. О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами: Федеральный Закон от 19.07.1998г. № 114-ФЗ //Российская газета.- 1998.- 23 июля (338).
15. О санитарно - эпидемиологическом благополучии населения: Федеральный Закон Российской Федерации от 30.03.1999г. № 52 - ФЗ // Собрание законодательства РФ, 05.04.1999г., № 14, ст. 1650.
16. О временном запрете импорта этилового спирта: Федеральный Закон от 31.03.1999г. № 61-ФЗ // Российская газета.-1999.- 16 апреля (№64-65).
17. Об экспортном контроле: Федеральный Закон от 18.07.1999г. № 183-ФЗ //Российская газета.- 1999.-29 ИЮЛЯ (№146).
18. О качестве и безопасности пищевых продуктов: Закон от 02.01.2000г. № 29 - ФЗ // Собрание законодательства РФ, 10.01.2000г., № 2, ст. 150.
19. О техническом регулировании : Федеральный закон от27.12.2002 № 184 - ФЗ // Собрание законодательства РФ, 30.12.2002г., № 52, ст. 5140.
20. О мерах по обеспечению согласованных действия органов государственной власти в борьбе с проявлениями фашизма и иных форм политического экстремизма: Указ Президента РФ от 23.03.1995г. № 310 // Российская газета.- 1995.- 25 марта (№60).
21. Вопросы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами: Указ Президента РФ от 01.12.2000г. № 1953 // Российская газета.- 2000.-05 декабря (№232); 07 декабря (№234).
22. О Комиссии по экспортному контролю Российской Федерации: Указ Президента РФ от 29.01.2001г. № 96 // Российская газета.-2001.- 03 февраля (№24).
23. О мерах по обеспечению устойчивой работы ликероводочной отрасли промышленности: Постановление Правительства РФ от 08.02.1996г. № 131 // Собрание законодательства РФ, 12.06.1996г., № 7, ст. 690.
24. О введении защитных мер в отношении ввоза на таможенную территорию Российской Федерации спирта этилового из пищевого сырья и водки: Постановление Правительства РФ от 19.09.1996г. № 431 // Российская газета.- 1996.- 24 сентября (№182).
25. Об изменении порядка ввоза на таможенную территорию РФ ковров и текстильных напольных покрытий, происходящих из Европейского Союза: Постановление Правительства РФ от 08.05.98г. № 431 // Собрание законодательства РФ, 11.05.98г., № 11, ст. 2125.
26. О ввозе в Российскую Федерацию и вывозе из нее лекарственных средств и фармацевтических субстанций: Постановление Правительства РФ № 1539 от 22.12.1998г. // Собрание законодательства РФ, 04.01.99г., № 1, ст. 190.
27. Основы таможенного дела: Учебник /Под общ. редакцией В.Г. Драганова. - М.: Экономика, 1998.
28. Дюмулен И.И. Возможные направления использования в России зарубежного опыта таможенно - тарифного регулирования // Внешнеэкономический бюллетень. - 2001.-№1.
29. Иванов О.В. Основные средства нетарифных ограничений импорта в Японии // Таможенные ведомости. Бюллетень таможенной информации. - 1999.-№6.
30. Новокшионов И.Б. Характеристика мер нетарифного регулирования ВЭД. // Право и экономика.- 1999.-№6-7.
31. Пресняков В.Ю. Современная зарубежная практика регулирования внешней торговли: таможенный аспект: Учеб. пособие. - М.: РИО РТА, 1996.
32. Стрельник В.А. О некоторых методах нетарифного регулирования внешней торговли в РФ //Внешнеэкономический бюллетень.- 1998.-№7.
33. Таможенное право: Учебник для вузов /Отв. редактор Б.Н. Габричидзе. - М.: Издательство "БЕК", 1995.
34. Шишаев А.И. Нетарифное регулирование торговли товарами между Россией и ЕС // Внешнеэкономический бюллетень.- 1999.-№8.

ГЛАВА 9. УПРОЩЕНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ФОРМАЛЬНОСТЕЙ ПРИ РЕГУЛИРОВАНИИ НАЗЕМНЫХ ПЕРЕВОЗОК

В условиях глобализации рынка особенно актуальным становится обеспечение безопасного, надежного, четкого и оптимального по времени трансграничного перемещения товаров. Одним из реальных резервов совершенствования транспортного обеспечения международных экономических связей является упрощение и облегчение формальностей. Эта проблема приобрела наиболее острое значение в связи с появлением современных технологий перевозок грузов, которые исключают перевалки грузов в процессе их транспортировки (перевозка грузов укрупненными местами, контейнерные перевозки, лихтеровозные и т.д.).

Международная торговля в настоящее время наталкивается на существенные препятствия, выступающие причиной дополнительных издержек и сложностей, связанных с осуществлением международных сделок, а значит не позволяющих в полной мере использовать преимущества международной торговли. Торговым и транспортным компаниям приходится соблюдать целый ряд процедур и формальностей, которые влекут за собой излишние транзакционные издержки, сдерживая тем самым развитие новых систем торговли и транспорта. Вместе с тем многие меры контроля за товарами, пересекающими границы, являются обоснованными с учетом национальных и международных общественных интересов. Это обусловлено необходимостью получения бюджетных доходов, наблюдения за перевозкой опасных грузов, вредных отходов и ядерных компонентов, а также запрещения незаконного оборота наркотиков.

Участие различных субъектов в международной торговле диктует необходимость координации и обеспечения слаженности их действий. Органический элемент единого мирового пространства - правовая административная и техническая совместимость - достигается развивающейся системой многосторонних межгосударственных соглашений и договоренностей. Этому способствует деятельность таких международных организаций, как Европейская экономическая комиссия ООН, Генеральное соглашение по тарифам и торговле, а также созданная на его основе в 1995 году Всемирная торговая организация - важнейший международный орган, регулирующий развитие международных экономических связей.

В условиях усиливающейся интеграции России в мировое экономическое сообщество, наметившейся качественной перестройки таможенной службы РФ в соответствии с международными потребностями гармонизации, унификации и информатизации таможенных процедур усилия по упрощению таможенных формальностей на транспорте приобрели особую актуальность.

В мировой торговле перевозка товаров выполняется различными видами транспорта: водным (морским и речным), железнодорожным, авиационным, автомобильным и трубопроводным. На автомобильном,

воздушном и водном транспорте возможно выполнение перевозки за границу в рамках договора, заключенного по внутренним правилам страны отправления, при наличии разрешения органов другого государства на пересечение границы. Перевозка грузов железнодорожным транспортом производится между соседними странами или внутри континентов. В меньшей степени развиты межконтинентальные перевозки, а также смешанные - мультимодальные (морские - железнодорожные, автомобильные - железнодорожные и др.). Ввиду технологических и эксплуатационных особенностей железнодорожного транспорта в отдельных странах невозможно выполнение международной перевозки с применением на иностранных железных дорогах договора, заключенного в стране отправления. В данном случае, если отсутствует соглашение о международном сообщении, то международная железнодорожная перевозка может быть осуществлена на основе нескольких договоров, заключенных по правилам законодательства стран следования груза. Вместе с тем, хотя на автомобильном, воздушном и водном транспорте выполнение международной перевозки и возможно в рамках договора, заключенного по правилам страны отправления, здесь практика также идет по пути заключения международных соглашений. Важнейшими из таких соглашений являются Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов от 5 июля 1956 г. и Протокол к ней от 1978 г., разработанные в рамках Европейской экономической комиссии ООН.

Данные об абсолютных показателях мирового грузооборота [12] свидетельствуют об увеличении доли автомобильного, трубопроводного и воздушного транспорта, а также снижении удельного веса железнодорожного сообщения при довольно высокой и стабильной доле морского транспорта, который является лидером в транспортном обеспечении международных экономических связей, если учитывать не просто тонны доставленных грузов, но и грузооборот.

Наибольшие трудности, связанные с таможенным оформлением и контролем международных грузоперевозок, существуют на автомобильном и железнодорожном транспорте. Это обусловлено сухопутным характером данных перевозок и, как следствие этого, необходимостью пересечения большего числа государственных границ, что в свою очередь порождает различные особенности таможенного контроля.

Вопросами упрощения формальностей при международных перевозках железнодорожным и автомобильным транспортом занимается Комитет по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии ООН (КВТ ЕЭК ООН) совместно с межправительственными специализированными организациями: Международным союзом железнодорожного транспорта (МСЖД) и Международным союзом автомобильного транспорта (МСАТ). В деятельности Комитета принимает участие 56 стран, в т.ч. Россия. В его рамках функционируют группы экспертов по статистике транспорта, по перевозке скоропортящихся продуктов, по перевозке опасных грузов, по комбинированным перевозкам, по тенденциям и политике в области транспорта, по экономике транспорта. Особо выделяется

специальная группа экспертов для изучения проблем упрощения и ускорения пограничного контроля при международных перевозках. Она названа Группой экспертов по таможенным вопросам, связанным с транспортом (ГЭТВ).

Главной целью Международного союза автомобильного транспорта - International Road Transport Union (MCAT-IRU), основанного в марте 1948 г., является развитие международного автомобильного транспорта в интересах автомобильных перевозчиков и экономики транспорта в целом, защита интересов профессиональных транспортников и облегчение их труда. MCAT работает над изучением и поиском практических путей решения проблем по вопросам пересечения государственных границ, либерализации разрешительной системы, сокращения или полной отмены налогов и сборов. В составе MCAT работают международные комиссии и группы экспертов, которым поручено проводить исследовательскую работу и готовить предложения по специальным направлениям. Осуществляя указанную деятельность, MCAT активно сотрудничает с более чем 20 международными правительственными и неправительственными организациями, связанными с транспортом. Среди них: Европейская комиссия, Европейский совет, Европейская конференция министров транспорта (ЕКМТ), Международная организация труда (МОТ), Всемирная таможенная организация, Международная торговая палата (МТП), Международный союз железных дорог (МСЖД), Международный институт частного права, Международный бюро перевозок, Международная федерация экспедиторских ассоциаций (ФИАТА) и ряд других. Сейчас в MCAT входят 74 страны, в том числе Россия.

Результатом совместной деятельности упомянутых организаций стала разработка и принятие целого ряда основополагающих международных и межправительственных соглашений, определивших современное состояние проблемы унификации и упрощения таможенных формальностей при международных грузоперевозках. Участие России в некоторых из них проиллюстрировано на рис. 1.



Рис. 1. Участие России в международных соглашениях по упрощению таможенного оформления грузоперевозок

Рассмотрим основные среди существующих международных документов, содержащих правила перевозки отдельных грузов, а также специальные правила прохождения таможенных формальностей, применяемые как при автомобильных, так и при железнодорожных перевозках.

1. Международная конвенция о согласовании условий проведения контроля грузов на границах от 21.10.82 г. (вступила в силу 15.10.85 г.) предполагает сокращение требований в отношении видов и продолжительности контроля, в частности посредством национальной и международной координации процедур контроля и методов их применения.

При этом таможенные органы договаривающихся сторон прилагают все усилия для организации совместного медико-санитарного, ветеринарного, фитосанитарного, технического и качественного контроля грузов и документов с помощью установки совместно используемого оборудования. Договаривающиеся стороны соглашаются применять, по мере возможности, простой и ускоренный режим в отношении транзитных грузов, в особенности грузов, которые перевозятся в соответствии с системой международного таможенного транзита, предусматривая проведение их контроля только в тех случаях, когда это оправдано сложившимися обстоятельствами или рисками.

2. В таможенной Конвенции, касающейся временного ввоза дорожных транспортных средств, служащих для коммерческих целей, от 18 мая 1956 г. (вступила в силу 8 апреля 1959 г.) предусмотрена выдача специального документа "карнет де пассаж", на основе которого контролируется временный ввоз и вывоз автомобильных средств и сокращаются простои на границе. Российские автопредприятия используют "карнет де пассаж" при перевозках в Иран.

3. Таможенные конвенции, касающиеся контейнеров от 02.12.72 г. (вступила в силу 06.12.75) и от 18.05.56 г. (вступила в силу 04.08.59 г.) закрепляют понятие контейнера как средства транспортировки грузов в международном сообщении. К временно ввозимым контейнерам применяется льготный режим временного ввоза без предъявления таможенных документов и без представления гарантий. Разрешается также использование ввезенных контейнеров для внутренних перевозок грузов, при этом контейнеры, допущенные одной стороной для перевозки грузов под таможенными печатями и пломбами, допускаются другими сторонами при любых международных перевозках также под таможенными печатями и пломбами.

4. Таможенная конвенция о карнете А.Т.А. для временного ввоза товаров (Конвенция А.Т.А.) от 06.12.61 г. (вступила в силу 30.06.63г., Россия - с 02.11.1995г.) и Конвенция о временном ввозе от 26.06.90 г. (вступила в силу 27.11.93 г., Россия - с 02.11.1995г.) были разработаны в целях упрощения временного ввоза товаров и транспортных средств, которое было достигнуто с помощью принятия к оформлению стандартизованных типов документов. Ими стали "карнет АТА" (Admission Temporaire - Temporary Admission) для товаров и "карнет СРD" для транспортных средств. Эти документы приравниваются к тамо-

женной декларации для целей таможенного оформления при помещении товаров под таможенный режим временного ввоза, позволяют идентифицировать товары и используются в качестве международно действующей гарантии обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов.

5. Таможенной Конвенцией о международных перевозках грузов с применением книжки МДП (Конвенция TIR - МДП), которая была разработана в рамках Европейской экономической комиссии ООН (подписана в Женеве 15.01.59 г. и вступила в силу 07.01.60 г.), определены основные правовые нормы, регулирующие условия и порядок таможенного оформления при выполнении перевозок грузов в международном автомобильном сообщении.

Ускорившиеся во второй половине XX века процессы глобализации и автоматизации контроля международной торговли привели к тому, что 14.11.75 г. была подписана новая таможенная Конвенция TIR (вступила в силу 20.03.78 г.), в которой был учтен накопленный практический опыт организации перевозок и предусмотрен многофункциональный режим работы таможни в сочетании с внедрением современных технических средств и технологий. На сегодняшний день в Конвенцию МДП 1975 года входят 64 страны.

Таможенные транзитные системы, к которым относится процедура МДП, предназначены для облегчения в максимально возможной степени международных перевозок грузов под таможенным контролем посредством введения единых таможенных правил и применения таможенного документа единого образца на территории нескольких государств, а также для обеспечения необходимой, с таможенной точки зрения, надежности и соответствующих гарантий для транзитных стран. Исходя из этого и была разработана система МДП, которая должна была дать таможенным органам международную систему контроля, заменяющую традиционные национальные процедуры и эффективно защитить при этом финансовые интересы каждого государства.

Предусмотренный Конвенцией TIR транзитный режим был положен в основу многих региональных транзитных систем, что способствовало непосредственно и косвенно облегчению международных автоперевозок не только в Европе и на Ближнем Востоке, но и в других регионах мира, например, в Африке и Латинской Америке.

Система МДП базируется на 5 основных принципах (рис. 2).

Для обеспечения надежности системы МДП и ее защиты от обманных действий со стороны международной организованной преступности в 1995 году была создана компьютерная система контроля SafeTIR, представляющая собой автоматизированную систему управления риском, удостоверяющую печать таможни на книжках МДП. Сообщение SafeTIR высылается в МСАТ в режиме реального времени, когда книжка МДП заверена таможней назначения. Дополнительно МСАТ была разработана таможенная программа CUTE-Wise для доступа к операциям МДП на основе Всемирной информационной системы запросов. CUTE-Wise представляет собой финансируемую МСАТ плат-

форму в сети Интернет, доступ к базе данных которой имеют таможни, МСАТ и объединения, выдающие книжки. CUTE-Wise ускоряет процесс проверки статуса книжки МДП (в обращении/ закрыта/ возвращена IRU/ недействительна (кража, утеря /фальшивая), что позволяет таможенному органу получать полный список недействительных книжек, подтверждать статус книжки перед тем, как ее закрыть, а также подтверждать закрытие книжки в тот момент, когда грузовой автомобиль покидает пределы страны.

Вместе с тем функционирование системы МДП в Российской Федерации наталкивается на определенные проблемы, в решении которых заинтересованы как таможенные органы страны, так и международные перевозчики.

В ГТК России ущерб, нанесенный международными перевозчиками - нарушителями таможенных правил, оценивался в \$60 млн. Эта сумма представляет совокупную оценку потерь от нелегальных перевозок, то есть недоплаченных пошлин и налогов в бюджет. Именно на эту сумму были поданы иски против перевозчиков со стороны таможни. До 1992 года IRU получала со всего мира не более 40 претензий по выплатам страховки за пропавшие грузы. В 1999-2000 гг. ГТК России направил в АСМАП 2500 претензий, которые национальное гарантийное объединение не смогло удовлетворить [16].



Рис. 2. Содержание основных принципов системы МДП

Проблему породила нехватка грузов до региональных таможен - механизм ухода от таможенных платежей, пользующийся огромной популярностью у контрабандистов. Понятие "недоставка" означает ситуацию, когда грузы частично или полностью не были представлены уполномоченному таможенному органу в пункте назначения, когда товары не доходят до пункта назначения в результате хищения или разбойного нападения в пути.

Однако эти проблемы обусловлены не внутренней слабостью Конвенции МДП и не обслуживающей ее системой. Напротив, именно за счет более эффективного применения существующих положений МДП, включая Рекомендацию об использовании системы SafeTIR, можно обеспечить наилучшие решения, способствующие сокращению числа случаев безнаказанной нехватки грузов, увеличению поступлений в государственный бюджет и, как следствие, восстановлению доверия к российской экономике. Ведь если в течение прошедшего десятилетия ответственность и вина за "недоставку", в первую очередь, возлагались на перевозчиков и структуры, выступающие в качестве их гарантов, то сейчас признается, что российс-

кие власти столкнулись с проблемами, связанными не с транспортными и транзитными операциями, а в основном с преступными действиями грузоотправителей и грузо-получателей, когда высокий уровень налогообложения импорта (а поступления в российский государственный бюджет в значительной степени формируются за счет импортных пошлин и сборов) толкают грузополучателей на недостоверное декларирование стоимости и количества ввозимых грузов.

Выполнение условий и требований допуска перевозчика к режиму МДП любым кандидатом должно проверяться компетентными органами (в России - Министерством транспорта) и Национальной ассоциацией (в России - АСМАП).

В России механизм допуска перевозчиков не соответствует приложению 9 к части II Конвенции МДП, поскольку Российская ассоциация обязана выдавать книжки МДП компаниям, получившим разрешение Министерства транспорта, которое не несет никакой ответственности в рамках гарантийной цепи.

Российская Ассоциация (АСМАП) должна осуществлять свое право не выдавать книжки МДП лицам, которые, по ее мнению, не заслуживают достаточного доверия, без вмешательства Министерства транспорта России и/или ГТК РФ, в соответствии с пунктом 6 приложения 9 к части II Конвенции МДП. В настоящее время нормативными актами ГТК России уже определен порядок взаимодействия таможенных органов и АСМАП, в соответствии с которым АСМАП напрямую обращается с запросами по поводу оформления книжек МДП, с просьбами о предоставлении копий необходимых документов. Так, за 2002 год в Курганскую таможню было направлено около 50 таких обращений. Также отработан механизм взаимодействия таможни с органами транспортной инспекции по вопросам сверки сведений о перемещении товаров по книжкам МДП и о транспортных средствах с целью пресечения "лжеэкспорта".

Кроме этого существует проблема сбоя работы системы Safe TIR на территории Российской Федерации, причиной этого является предоставление данных с большим опозданием. По данным МСАТ, сейчас на передачу 99% данных в системе Safe TIR уходит более суток, средний срок передачи - 9 дней.

Число завершенных операций МДП, по которым данные не передаются в ГТК РФ, увеличилось до неприемлемого уровня (6%), что представляет собой 40 000 операций МДП в год. Наконец, процедура урегулирования споров, предусмотренная рекомендацией, неприемлема в силу весьма низких результатов (в среднем 17% ответов). Ответы были получены только на небольшое число запросов по урегулированию, причем задержки были слишком длительными (в среднем 14 дней в 2002 году). Таким образом, несмотря на масштабную финансовую и техническую поддержку, оказанную МСАТ, вышеупомянутый уровень соблюдения требований Safe TIR в России не удовлетворяет минимальным условиям, необходимым для эффективного применения процедур управления рисками. Поэтому с 1 февраля 2003 года для передачи данных по системе Safe TIR ГТК РФ был определен срок в 24 часа [14].

Экспертами МСАТ было предложено включать данные системы Safe TIR в электронный сертификат (сигнал) из таможни назначения в ГНИВЦ ГТК РФ через внутреннюю систему связи российской таможни, как и сертификат доставки, подтверждающий завершение транзитной операции МДП, и передаваться таможенным представительством в ГТК в реальном времени.

На уровне Курганской таможни необходимо содействовать дальнейшему развитию и совершенствованию автоматизированной системы контроля за доставкой товаров (АС КДТ), позволяющей передавать информацию о направлении или поступлении товаров в соответствующий таможенный орган в режиме реального времени. При подключении таможенного органа к АС КДТ информация передается не позднее, чем через три часа после оформления процедуры доставки.

В соответствии со статьей 8.7 Конвенции МДП на таможенных органах лежит обязательство по принятию всех необходимых мер в целях выявления и истребования выплат с лиц, непосредственно виновных в нарушениях, таких как владельцы книжек МДП, грузополучатели, грузоотправители, импортеры и их соответствующие пайщики или владельцы компаний.

Анализ нескольких тысяч дел, проведенных совместно с АСМАП, МСАТ и ГТК РФ, показывает, что реальную выгоду от мошенничества получают в 99% случаев грузополучатели и импортеры, которые делают все возможное для того, чтобы избежать оплаты таможенных пошлин и сборов и скрыть свою личность от транспортных операторов и таможенных органов.

Статья 38 Конвенции МДП 1975 года гласит: "Каждая договаривающаяся сторона имеет право временно или окончательно лишать права пользования постановлением настоящей Конвенции всякое лицо, виновное в серьезном нарушении таможенных законов или правил, применяемых при международных перевозках грузов". Поэтому, во избежание повторных случаев подлога, таможенные органы обязаны лишать права пользования льготами, обеспечиваемыми системой МДП, любое лицо (грузоотправителя, грузополучателя, импортера, владельца книжки МДП и т. п.), подозреваемых в мошенничестве и не могущее доказать, к удовлетворению таможенных органов, правильность завершения операции МДП.

В случае же российских исков, по данным МСАТ, ни одно из лиц, вовлеченных и виновных в преступных действиях, связанных с мошенничеством, не подвергалось каким бы то ни было правовым, финансовым или уголовным санкциям или преследованиям.

Как четко показали многочисленные случаи мошенничества, дополнительные меры контроля, введенные только АСМАП и МСАТ, ничего не дали, поскольку государство не возбудило никакого разбирательства и преследования выявленных злоумышленников.

В таких обстоятельствах Конвенция МДП больше не является инструментом облегчения торговли. Нестрогое применение статей 8.7 и 38 Конвенции МДП, а также соответствующих и связанных с этим положений национального законодательства превращает гарантийную цепь, предусмотренную Конвенцией МДП, в систему автоматических выплат, что приведет

в конечном счете к развалу системы МДП [16].

В конце 2002 года ГТК России приступил к осуществлению плана действий по сокращению числа таможен места назначения и ограничения их только теми, которые полностью и постоянно укомплектованы таможенными сотрудниками. Таможня места назначения должна обеспечивать всестороннее и безопасное окончательное оформление всех транзитных процедур, что включает принятие незамедлительных мер в случае нарушения, совершенного любыми виновными лицами, а также безотлагательную передачу требуемых данных о завершении операции МДП в систему SafeTIR. Несмотря на отсутствие до сих пор надлежащего контроля, нынешнее законодательство все еще допускает наличие многих частных таможенных складов, действующих в качестве официальных таможен, в которых оформляется завершение операций МДП.

Современный этап мирового экономического и социального развития характеризуется широким распространением интеграционных процессов - образованием добровольных региональных торгово-экономических союзов и группировок. 12 стран, подписавших Устав СНГ, создают ассоциацию свободной торговли с льготным режимом для всех ее участников. Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия и присоединившийся к ним Таджикистан создали Таможенный союз. Россия и Республика Беларусь пошли по пути дальнейшей интеграции - приступили к созданию экономического союза.

С целью проведения единой таможенной политики 13 марта 1992 г. девятью государствами-участниками СНГ было подписано Соглашение о принципах таможенной политики, одной из главных задач которого стало устранение таможенных барьеров между государствами-участниками, выраженное в уменьшении объема ограничений на вывоз товаров во взаимном обмене. Центром разработки общего таможенного законодательства стал Таможенный совет, Положение о котором было также утверждено 13 марта 1992 г.

Главным управленческим звеном функционирующей уже на протяжении 10 лет (и это убедительно доказала практика) транспортной системы СНГ является и, по-видимому, останется в ближайшей (на период до 2010 г.) перспективе ее организационная структура, сформированная в виде советов (по отраслям транспорта) и их исполнительных дирекций (секретариатов), которые принимают решения оперативного характера, в том числе, в части регулирования транспортных процессов на отраслевом уровне.

Координационное транспортное совещание (КТС) государств - участников Содружества независимых государств является единым органом межгосударственного регулирования деятельности транспорта на территориях государств - участников СНГ, образованным в соответствии с Соглашением о принципах и условиях взаимоотношений в области транспорта от 30 декабря 1991 г. Основной задачей КТС является решение комплекса вопросов, связанных с формированием общего транспортного пространства государств - участников СНГ.

Совет по железнодорожному транспорту государств - участников Содружества и его исполнитель-

ный орган - Дирекция - образованы Межправительственным соглашением о координационных органах железнодорожного транспорта СНГ от 14 февраля 1992 г. В его работе принимают участие также железнодорожные администрации стран Балтии. Основными задачами Совета являются координация работы железнодорожного транспорта на межгосударственном уровне и в сообщениях с третьими странами, выработка согласованных условий и принципов работы железнодорожного транспорта для обеспечения функционирования и развития транспортно-экономических связей между государствами - участниками СНГ в рамках общего экономического пространства, принятие соответствующих нормативно - правовых документов.

Одним из приоритетных направлений в деятельности Совета является разработка принципов формирования железнодорожных тарифов, ориентированных на обеспечение свободного перемещения товаров по территориям государств Содружества. Указанные принципы учитывают работы железных дорог в соответствии с международными нормами формирования железнодорожных тарифов и на практике реализуются в рамках Тарифного соглашения железнодорожных администраций государств СНГ от 17 февраля 1993 г. В соответствии с данным Тарифным соглашением на ежегодных Тарифных конференциях на очередной фрахтовый год утверждается Тарифная политика железных дорог государств - участников СНГ на перевозку грузов в международном сообщении.

Деятельность государств СНГ по созданию режима взаимного благоприятствования при товарообмене нашла свое выражение в подписанном 08.02.92 г. Соглашении о порядке транзита, в соответствии с которым грузы, перевозимые между таможенными государствами Содружества, освобождаются от обложения таможенными пошлинами, налогами и сборами за таможенное оформление в государстве транзита и от необходимости получения разрешения на транзит.

Важным направлением совершенствования межгосударственных экономических связей стран СНГ является использование международной законодательной нормативно-правовой базы. Актуальность присоединения государств - участников СНГ к международным конвенциям и соглашениям в области транспорта обусловлена необходимостью интеграции транспорта этих стран в международную транспортную систему в целях приближения к международным стандартам сроков доставки пассажиров и грузов, энергетических и экологических показателей работы транспорта. Необходимо создать условия в государствах-участниках СНГ для интеграции национальных транспортных систем в общеевропейскую и мировую транспортную систему на основе гармонизации действующей и разрабатываемой законодательной и нормативно-правовой базы, использования унифицированных транспортных технологий в соответствии с требованиями и параметрами, установленными в международных конвенциях и соглашениях. Достижение указанных целей реализуется через полноправное участие стран СНГ в деятельности межправительственных организаций (рис. 3).



Рис. 3. Сотрудничество стран-участников СНГ с международными организациями в области автомобильного и железнодорожного транспорта по упрощению таможенных формальностей

В 1995-1996 гг. в отношениях между Россией, Республикой Беларусь и Республикой Казахстан наметился переход к сотрудничеству, направленному на создание на прочных демократических и правовых основах реального Таможенного союза. Важной вехой в этом сотрудничестве стали Соглашения от 6 и 20 января 1995 г. о Таможенном союзе. 26 февраля 1999 г. Беларуссией, Казахстаном, Кыргызстаном, Таджикистаном и Россией подписан Договор о Таможенном союзе и едином экономическом пространстве (вступил в силу для России 02.07.01 г.). Данный договор устанавливал режим свободной торговли товарами, неприменение тарифных и количественных ограничений, единый порядок регулирования ВЭД посредством гармонизации норм и правил, предусмотренных двусторонними соглашениями, упрощение и последующую отмену таможенного контроля на внутренних таможенных границах.

Граница с Республикой Казахстан - государством-участником СНГ, членом Таможенного союза - определяет характер процедур по упрощению и унификации таможенного оформления автомобильных и железнодорожных грузоперевозок в зоне деятельности Курганской таможни. Порядок таможенного оформления разработан на основе Соглашения о Таможенном союзе от 20 января 1995 г., Соглашения о единых условиях транзита через территории государств-участников Таможенного союза от 22 января 1998 г.

Регулирование железнодорожного транзита из Республики Казахстан осуществляется на основе упрощенного порядка таможенного оформления и контроля, установленного Соглашением между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Казахстан об особенностях правового регулирования деятельности предприятий, учреждений и организаций железнодорожного транспорта от 18 октября 1996 г., Соглашением между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Казахстан о сотрудничестве и взаимопомощи в таможенных делах от 28 марта 1994 г., Типовой техно-

логии взаимодействия таможенных органов и железнодорожных администраций государств-участников СНГ при таможенном оформлении и контроле товаров, перемещаемых железнодорожным транспортом, утвержденной решением Совета руководителей таможенных служб государств-участников Содружества от 16 сентября 1998 г. № 1/20.

Существование Таможенного союза между Российской Федерацией, Беларуссией и Казахстаном создает ряд пробелов в системе таможенного контроля, способствует уклонению от уплаты пошлин. ГТК России следует применять не противоречащие друг другу правила и формы контроля транзитных грузов, а также опубликовать четкие, детальные и прозрачные правила функционирования Таможенного союза.

Контроль за доставкой и транзитом товаров, следующих по международной процедуре доставки с использованием книжки МДП, в зоне деятельности Курганской таможни осуществляет отдел контроля за доставкой и транзитом товаров (ОКДТТ). С помощью данных отчетности ОКДТТ Курганской таможни за 2000 - 2002 гг. можно проанализировать интенсивность грузопотоков, прошедших через Курганскую таможню за этот период, по процедуре МДП. Также, используя эти данные, можно проследить распределение количества поступивших и оформленных книжек МДП по таможенным постам, а также распределение количества поступившего и оформленного товара, следующего по международной процедуре доставки.

В 2002 году Курганской таможней было обработано 8814 книжек МДП, что на 12,6% больше, чем в 2001 году, и на 29,4% больше, чем в 2000 г. Из общего количества МДП подавляющее большинство - 73,6% - было оформлено в качестве таможни назначения, а 26,4% в качестве таможни отправления. Проведенный анализ показывает, что количество книжек МДП с каждым годом увеличивается. Индекс динамики роста количества книжек МДП увеличился с 1,05 в 2001 году до 1,074 в 2002 году.

Общий объем товаров, оформленных в Курганской таможне по процедуре МДП, составил: 2000 г. - 95 768,65 тонн, 2001 г. - 99 833,78 тонн, 2002 г. - 108 381,95 тонн.

С 2000 года количество товаров, оформленных по МДП, увеличилось на 13,2 % и составило 108 381,95 тонн. При этом 82,6 % составил товар, поступивший по МДП, и 17,4 % - товар, отправленный по МДП. Анализ товарной структуры перевозок по системе МДП (рис. 4) показывает, что основными грузами, перемещаемыми в зоне деятельности Курганской таможни, является продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности, пластмассы, каучук, резина и изделия из них, а также черные и цветные металлы, мебель и сборные строительные конструкции. Лидирующее положение занимают машины, электротехническое оборудование и механизмы, объем перевозок которых вырос по сравнению с 2000 г. на 46,3 % и составил в 2002 г. 9039 партий.

Основными перевозчиками, использующими в своей деятельности книжки МДП, в Курганской области являются: ОАО "Синтез" - перевозки лекарственных препаратов, ОАО "Шадринский автоагрегатный

завод" - перевозки запасных частей для автомобилей, ОАО "Лодия" - перевозки давальческого сырья для производства одежды, ОАО "Курганский машиностроительный завод" - экспорт военной техники, ООО "Полло" - перевозки лекарственных средств, ОАО "Курганстальмост" - перевозка строительных конструкций.

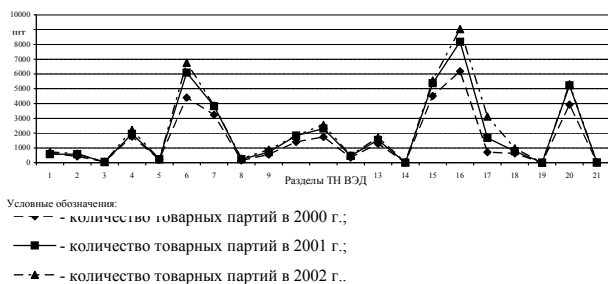


Рис. 4. Динамика распределения товаров, перевозимых по системе МДП по разделам ТН ВЭД на Курганской таможне в 2000-2002 гг.

Анализ объемов грузоперевозок с использованием книжек МДП показывает, что практика применения данной транзитной системы в районе деятельности Курганской таможни неуклонно расширяется. Можно выделить несколько основных предпосылок этого явления. Географическое положение Курганской таможни в районе широкого транспортного коридора, ведущего из Европы в Азию, а также достаточно большая протяженность границы с Республикой Казахстан делают данный район привлекательным для международных перевозчиков. Другой важной причиной является перераспределение грузопотоков вследствие принятых ГТК России нормативных документов об ограничении количества таможенных органов, через которые допускается перемещение товаров с использованием книжек МДП, в результате чего на российско-казахстанской границе были исключены из зоны обслуживания МДП несколько важных таможенных постов. Например, на Троицком таможенном посту Челябинской таможни был запрещен ввоз товаров по книжке МДП на территорию России, а Половинский таможенный пост Курганской таможни был исключен из списка таможенных органов, осуществляющих вывоз мяса птицы по книжкам МДП. Это, в свою очередь, привело к резкому росту нагрузки на оставшиеся таможенные посты, в частности на Петуховский ТП, доля которого в совокупном оформлении товаров по системе МДП на Курганской таможне в 2002 г. составила 97 %.

В процессе международных перевозок, когда груз пересекает территории и границы государств, таможенные органы каждого из них применяют свои национальные системы контроля и процедуры. Эти системы различны в разных государствах, но часто включают осмотр грузов на каждой границе и применение гарантийных требований (банковские гарантии, депозиты, таможенные закладные), цель которых в период транзита по территории страны - покрытие сумм пошлин и сборов, в отношении которых существует риск неуплаты. Такие меры, применяемые в каждой транзитной стране, связаны для перевозчика со значительными расходами, задержками и простоями в ходе транспортировки груза. Это приводит к большим оче-

редям на пограничных переходах, "замораживанию" средств перевозчиков в виде гарантий, предоставляемых таможенным органам, и одновременно - увеличению продолжительности и удорожанию перевозки. В связи с увеличением объема международных перевозок таможенные формальности должны быть не слишком обременительными для таможенных органов и не слишком сложными для перевозчиков.

Список рекомендуемых источников

1. Международная конвенция о согласовании условий проведения контроля грузов на границах от 21.10.82 г.
2. Соглашение о международных перевозках скоропортящихся пищевых продуктов и о специальных транспортных средствах, предназначенных для этих перевозок (СПС), от 01.09.70 г.
3. Таможенная конвенция о карнете А.Т.А. для временного ввоза товаров (Конвенция А.Т.А.) от 06.12.61 г.
4. Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП от 14.11.75 г.
5. Рекомендация №18 ЕЭК ООН "Меры по упрощению процедур международной торговли" от 29.03.2001 г.
6. Договор о Таможенном союзе и едином экономическом пространстве от 26.02.99 г.
7. Концепция согласованной транспортной политики государств-участников СНГ на период до 2010 года.
8. Приказ ГТК от 18.05.94 № 206 "Об утверждении Положения о порядке применения Конвенции МДП, 1975 г."
9. Распоряжение ГТК РФ от 09.02.2000 № 01-99/152 "О таможенном оформлении товаров с применением карнета А.Т.А."
10. Письмо ГТК РФ от 15.05.2002 №01-06/18816 "О реализации Протокола об упрощенном порядке таможенного оформления транзитных товаров, перевозимых железнодорожным транспортом в рамках Союзного государства".
11. Письмо ГТК РФ от 04.06.2002 № 01-06/21982 "О реализации Технологической схемы, определяющей порядок таможенного контроля товаров, перемещаемых железнодорожным транспортом в грузовом сообщении по транзитным участкам железных дорог Российской Федерации и Республики Казахстан".
12. Дмитриев Е. Международные автомобильные перевозки и развитие внешнеэкономических связей России и СНГ // Автомобильный транспорт. - 2002. - №8.
13. Круглов И.Б. Как избежать нарушения таможенных правил при автомобильных перевозках. - СПб.: Питер, 2003. - 144 с.
14. Лавицкий В. Кризис перешел в консультацию // Деловой Петербург. - 2003. - № 14.
15. Назаренко В.М., Назаренко К.С. Таможенное обслуживание ВЭД. - М., 2001.
16. Хренников И., Гришин А. IRU закрывает шлагбаум // Ведомости. - 2002. - 03 декабря.

Вопросы для самоподготовки

1. Чем обусловлена необходимость упрощения таможенных процедур на современном этапе развития международной торговли?
2. Какие международные документы, связанные с упрощением таможенных формальностей, приняты сегодня в мировой практике наземных перевозок?
3. В каких международных договорах, касающихся унификации порядка таможенного оформления грузов, принимает участие Российская Федерация?
4. На каких основных принципах базируется система МДП?
5. С какими проблемами сталкивается функционирование системы МДП в России?
6. Чем характеризуется процесс совершенствования межгосударственного сотрудничества стран - участниц СНГ?

ГЛАВА 10. ПРАВООХРАНИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

Глубокие политические и социально-экономические преобразования, осуществляемые в современной России, обусловили серьезные изменения роли и значения таможенного дела и таможенной политики, являющейся составной частью внутренней и внешней политики Российской Федерации.

Основными функциями таможенных органов любого государства являются: пополнение доходной части государственного бюджета за счет взимания таможенных платежей (фискальная функция); борьба с правонарушениями и преступлениями в сфере внешнеэкономической деятельности (правоохранительная функция). Согласно Таможенному кодексу Российской Федерации, "таможенное дело представляет собой совокупность методов и средств обеспечения соблюдения мер таможенно-тарифного регулирования и запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, связанных с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу".

Таможенные органы выполняют определённые функции, в том числе "ведут борьбу с контрабандой и иными преступлениями, административными правонарушениями в сфере таможенного дела, пресекают незаконный оборот через таможенную границу наркотических средств, оружия, культурных ценностей, радиоактивных веществ, видов животных и растений, находящихся под угрозой исчезновения, их частей и дериватов, объектов интеллектуальной собственности, других товаров, а также оказывают содействие в борьбе с международным терроризмом и пресечении незаконного вмешательства в аэропортах РФ в деятельность международной гражданской авиации".

Многообразие возложенных на таможенные органы функций отражает и многообразие направлений их правоохранительной деятельности. Важнейшим из них является деятельность по борьбе с преступлениями и административными правонарушениями в области таможенного дела (нарушениями таможенных правил).

Деятельность таможенных органов по борьбе с преступлениями и административными правонарушениями в сфере таможенного дела - это комплекс согласованных правовых, организационно-управленческих, социально-психологических, материально-технических, оперативно-розыскных и кадровых мер. Она связана с выявлением преступлений и административных правонарушений в сфере таможенного дела, их пресечением, проведением расследования (по делам об административных правонарушениях в области таможенного дела) либо проведением дознания (по делам о преступлениях в сфере таможенного дела), а также с применением к виновным лицам мер административной ответственности (по делам об административных правонарушениях в области таможенного дела). Причем эта деятельность должна осуществляться на основе принципов законности, гласности,

равенства всех перед законом, соблюдения конституционных прав и свобод граждан.

В соответствии с действующим законодательством в компетенцию таможенных органов входит производство по делам об административных правонарушениях в области таможенного дела. Производство по делу об административном правонарушении в области таможенного дела является разновидностью административного производства и представляет собой сложную систему нередко весьма протяженных во времени процессуальных действий, установленных Кодексом об административных правонарушениях (КоАП), совершаемых должностными лицами таможенных органов с целью своевременного, полного и объективного выяснения всех обстоятельств дела, а также с целью разрешения этого дела в соответствии с действующим законодательством.

Все юридические процессы - законодательный, бюджетный, уголовный, гражданский, административный - объединяют общие свойства. Это власть деятельности государственных органов и общественных организаций, урегулированность этой деятельности правовыми нормами, которые называются процессуальными, направленность на достижение определенного юридического результата, принятие властного акта (закона, постановления и т.д.).

Самостоятельным видом юридического процесса является административный процесс. Большинство ученых рассматривают его как "регламентированную административно-процессуальными нормами деятельность государственных и общественных органов, направленную на решение конкретных задач с помощью предоставления им властных полномочий"¹.

"Производство по делам об административных правонарушениях - это регламентированная административно-процессуальными нормами деятельность государственных и общественных органов, направленная на рассмотрение дел об административных правонарушениях, применение в необходимых случаях административных взысканий"².

Процессуальный характер производства свое основное выражение получает в реализации санкций правовых норм, устанавливающих административную ответственность физических и юридических лиц за совершаемые ими административные правонарушения, предусмотренные в Особенной части КоАП. Соответственно определяются и задачи производства. Разрешение дела находит выражение в принятии по итогам его рассмотрения мотивированного постановления о назначении административного наказания (либо в отказе от его назначения) и его исполнении. Естественно, что в процессе производства выделяются причины и условия, способствовавшие совершению административных правонарушений.

Производство по делам об административных правонарушениях оснащено процессуальными нормами, по характеру которых можно судить о его организационной структуре. Имеется в виду совокупность пос-

¹Бахрах Д.Н., Ренов Э.Н. Производство по делам об административных правонарушениях. - М., 1989. - С.3

²Там же. С.6.

ледовательно осуществляемых процессуальных действий, совершаемых в интересах эффективного достижения тех задач, которые поставлены перед ним КоАП.

Соответственно, можно выделить определенные стадии производства, каждая из которых имеет свое процессуальное назначение, закрепленное в нормах КоАП России.

К числу обязательных стадий относится: возбуждение дела об административном правонарушении (гл. 28 КоАП); рассмотрение дела об административном правонарушении (гл. 29 КоАП); исполнение постановления по делу об административном правонарушении (гл. 31 и 32 КоАП). КоАП предусматривает еще одну стадию производства, а именно - пересмотр постановлений и решений по делам об административных правонарушениях (гл. 30 КоАП). Процессуальное ее назначение несомненно, так как в ее рамках возможно опротестование или обжалование постановления о назначении административного наказания. Поскольку все здесь зависит от инициативы лица, в отношении которого применена мера административной ответственности, и прокурора (а этой инициативы может и не быть) данную стадию производства характеризуют как факультативную.

Порядок производства по делам об административных правонарушениях, включая установление мер обеспечения производства, а также порядок исполнения постановлений о назначении административных наказаний, КоАП относит к ведению Российской Федерации в области законодательства об административных правонарушениях (ст. 1.3 КоАП РФ). Это означает, что установление производства по таким делам есть централизованный предмет ведения в масштабе всей страны.

В качестве определенного итога следует указать на то, что производство по делам об административных правонарушениях есть нормативно урегулированный вид процессуальной деятельности юрисдикционного характера, осуществляемый как в судебном, так и во внесудебном порядке в особых процессуальных формах, закрепленных в КоАП.

Виды административного производства

Общее производство. Начальная стадия производства по делам об административных нарушениях представляет собой комплекс действий, направленных на установление обстоятельств нарушения, их фиксирование и квалификацию. На этой стадии создаются предпосылки для объективного и быстрого рассмотрения дела, применения к деликвенту предусмотренных законом мер воздействия.

Основанием для возбуждения административного дела и производства расследования является совершение лицом деяния, содержащего признаки административного нарушения. Началу административного расследования предшествует получение информации о деянии, имеющем признаки нарушения, то есть наличие повода (процессуального основания), ибо не обнаруженное (латентное) нарушение не вы-

зывает административно-процессуальных отношений. Правовое значение повода к возбуждению и рассмотрению дела состоит в том, что он вызывает публичную деятельность полномочных органов, лиц, обязывает их реагировать на все источники, из которых полномочные органы государства или должностные лица получают информацию о совершенном административном правонарушении.

К таким источникам относятся: 1) непосредственное обнаружение должностными лицами, уполномоченными составлять протоколы об административных правонарушениях, достаточных данных, указывающих на наличие события административного правонарушения; 2) поступившие из правоохранительных органов, а также из других государственных органов, органов местного самоуправления, от общественных объединений материалы, содержащие данные, указывающие на наличие события административного правонарушения; 3) сообщения и заявления физических и юридических лиц, а также сообщения в средствах массовой информации, содержащие данные, указывающие на наличие события административного правонарушения.

Процессуальным документом, подводящим итоги расследования по административному делу, является протокол, который фиксирует каждое нарушение, кроме случаев, прямо предусмотренных законодательством. Очень специфично административное расследование, осуществляемое именно таможенными органами. Дело в том, что в ходе своих плановых проверок они, еще не имея данных о нарушении, проводят действия, сходные с теми, которые совершаются при административном расследовании. Так, в процессе таможенного контроля проверяются документы, проводится осмотр помещений, устный опрос, досмотр товаров, личный досмотр и иные контрольные действия. Обнаружив нарушение, субъект надзора составляет протокол о нем. И это фактически означает возбуждение дела об административном деликте. Составление протокола в этих случаях четко разделяет обычный надзор и административное расследование.

Протокол об административном правонарушении является основным процессуальным документом, на основании которого принимается решение по делу. В этом документе фиксируются основные сведения, отражающие сущность совершенного правонарушения и характеризующие лицо, привлекаемое к ответственности. Требования к содержанию протокола установлены ст. 28.2 КоАП России. Протокол не составляется: 1) в случаях упрощенного производства, названных в ст. 28.6 п. 1 КоАП России; 2) если производство по делу возбуждено постановлением прокурора (ст. 28.4 КоАП России).

Завершающим этапом первой стадии производства по делам об административных правонарушениях является направление протокола на рассмотрение.

Особое производство. Административное расследование представляет собой совокупность процессуальных действий, осуществление которых необходимо для получения дополнительных сведений и материалов, необходимых для правильного разрешения

вопроса о возбуждении дела об административном правонарушении.

Административное расследование осуществляется в тех случаях, когда с достаточной ясностью нельзя сделать вывод о наличии или отсутствии материальных оснований к возбуждению дела об административном правонарушении. По сути оно является дополнительной проверкой обнаруженного и выявленного административного правонарушения в рамках осуществления контрольно-надзорной деятельности.

КоАП России связывает административное расследование с процессуальными действиями, требующими значительных временных затрат: проведением экспертизы, истребованием необходимых предметов и документов, производством документальных проверок и др. Как вытекает из общих правил, установленных КоАП, решение о возбуждении дела об административном правонарушении имеет юридическую силу протокола. Определение о возбуждении дела об административном правонарушении и проведении административного расследования немедленно после выявления факта совершения указанного правонарушения принимается должностным лицом, уполномоченным составлять протокол об административном правонарушении. Решение оформляется в виде определения, а если факт совершения такого правонарушения выявлен прокурором - в виде постановления.

Право обжалования действий и решений должностного лица, уполномоченного проводить административное расследование, является важной гарантией соблюдения законности. В целях обеспечения своевременного, оперативного рассмотрения дела административное расследование проводится по месту совершения или выявления административного правонарушения.

Дело, по которому проведено расследование, направляется: суду, органу (в частности - Таможенному органу) или должностному лицу, уполномоченному рассматривать соответствующую категорию административных нарушений; в орган внутренних дел, прокуратуру, если будут выявлены признаки преступления; командиру воинской части, соответствующему органу для решения вопроса о привлечении лица, совершившего административный проступок, к дисциплинарной ответственности.

Дела, расследование по которым проводилось сотрудниками органа, направляются, как правило, его руководителю, который и решает вопрос о дальнейшем ходе дела.

Упрощенное производство. Законодательством в порядке исключения предусматривается упрощенное производство по делам об административных нарушениях. В подобных случаях протокол не составляется, а наказание назначается в виде предупреждения или административного штрафа в размере, не превышающем одного минимального размера оплаты труда, а при нарушении таможенных правил - в размере, не превышающем 10-ти минимальных размеров оплаты труда (ст. 28.6 КоАП России). Упрощенная форма может использоваться: при совершении нарушений, названных в КоАП РФ: если за совершение таких нарушений таможенных правил налагаются взыска-

ния в виде предупреждения или штрафов в размере, не превышающем 10-ти минимальных размеров оплаты труда; в отношении граждан, достигших шестнадцатилетнего возраста, которые не имеют физических или психических недостатков, мешающих им осуществлять свое право на защиту, а также организаций и предпринимателей, если в момент обнаружения нарушения присутствует руководитель организации, его заместитель, лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью, либо их уполномоченный на то представитель; при условии если лица признают факт совершения нарушения таможенных правил, а граждане признают свою виновность; если лица согласны с упрощенной формой применения взыскания в виде штрафа, готовы и могут уплатить штраф немедленно на месте. Должностное лицо таможенного органа выявляет наличие названных выше пяти условий. Затем составляется постановление-квитанция (ст.32.3 ч. 1 КоАП России) установленного образца.

В целях обеспечения возможной последующей проверки обоснованности применения упрощенной формы взыскания, к постановлению-квитанции прилагаются также копии документов, подтверждающих вину в совершении (факт совершения) нарушения таможенных правил (таможенные декларации, документы контроля доставки, товарно-транспортные документы и пр.). Постановление-квитанция может быть обжаловано начальнику или заместителю начальника таможенного органа в течение 10-ти дней (ст. 30, 1 п. 1 КоАП России) либо в суд по месту рассмотрения дела. Судья, начальник или заместитель начальника принимают решение об отмене постановления-квитанции, об оставлении его без изменения, об изменении меры взыскания.

В главе 16 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях содержится подробный перечень видов нарушений таможенных правил. Рассмотрим конкретные составы нарушений в той последовательности, в какой они изложены в КоАП России.

Статья 16.1. Незаконное перемещение товаров и (или) транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации

За исключением некоторых административных правонарушений (ст. 28.1 КоАП России). Перемещение товаров и (или) транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации помимо таможенного контроля, либо с сокрытием от него путем использования тайников, иных способов, затрудняющих обнаружение товаров, или путем придания одним товарам вида других, либо с представлением таможенному органу поддельных документов, документов, полученных незаконным путем, документов, содержащих недостоверные сведения, документов, относящихся к другим товарам и (или) транспортным средствам, или иных действительных документов, либо с использованием поддельного средства идентификации или подлинного средства идентификации, относящихся к другим товарам и (или) транспортным средствам, за исключением случаев, предусмотренных статьей 16.2 КоАП России.

Статья 16.2. Недекларирование либо недостоверное декларирование товаров и (или) транспортных средств

1. Недекларирование товаров и (или) транспортных средств, подлежащих декларированию, за исключением случаев, предусмотренных статьей 16.1 КоАП России;

2. Заявление в таможенной декларации либо в документе другой установленной формы декларирования недостоверных сведений о наименовании, количестве, таможенной стоимости, стране происхождения товаров и (или) транспортных средств, об их таможенном режиме либо других сведений, необходимых для принятия решения о выпуске (об условном выпуске) товаров и (или) транспортных средств, помещении их под избранный таможенный режим или влияющих на взимание таможенных платежей, за исключением случаев, предусмотренных статьей 16.3 КоАП России.

Статья 16.3. Перемещение товаров и (или) транспортных средств с несоблюдением мер по защите экономических интересов Российской Федерации и других запретов и ограничений

Ввоз в Российскую Федерацию или вывоз из Российской Федерации товаров и (или) транспортных средств с несоблюдением мер по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами, а также других запретов и ограничений, установленных в соответствии с федеральными законами и международными договорами Российской Федерации.

Статья 16.4. Неуведомление при ввозе товаров и (или) транспортных средств о пересечении таможенной границы Российской Федерации

Несоблюдение перевозчиком установленных таможенным законодательством требований об уведомлении таможенного органа о пересечении таможенной границы Российской Федерации при ввозе товаров и (или) транспортных средств на таможенную территорию Российской Федерации.

Статья 16.5. Нарушение режима зоны таможенного контроля

Перемещение товаров и (или) транспортных средств через границы зоны таможенного контроля или в ее пределах либо осуществление производственной или иной коммерческой деятельности без разрешения таможенного органа.

Статья 16.6. Непринятие мер в случае аварии или действия непреодолимой силы

1. Непринятие перевозчиком в случае аварии или действия непреодолимой силы мер по обеспечению сохранности принятых к доставке в определенное таможенным органом место или перемещаемых транзитом товаров и (или) транспортных средств либо допущение неразрешенного их использования влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от пятнадцати до двадцати минимальных размеров оплаты труда; на должностных лиц - от тридцати до сорока минимальных размеров оплаты труда; на юридических лиц - от трехсот до четырехсот минимальных размеров оплаты труда.

2. Несообщение перевозчиком в случае аварии или действия непреодолимой силы в ближайший таможенный орган об обстоятельствах дела, о месте нахождения принятых к доставке в определенное та-

моженным органом место или перемещаемых транзитом товаров и (или) транспортных средств либо обеспечение их перевозки в ближайший таможенный орган.

Статья 16.7. Несоблюдение правил перемещения транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации

Несоблюдение перевозчиком установленных требований об остановке следующего через таможенную границу Российской Федерации транспортного средства в определенном таможенном органе месте или отправлении (убытие) находящегося под таможенным контролем транспортного средства из места стоянки без разрешения таможенного органа, а равно те же действия, осуществляемые с транспортными средствами, перемещаемыми через таможенную границу Российской Федерации в качестве товара.

Статья 16.8. Причаливание к находящимся под таможенным контролем судну или другим плавучим средствам

Причаливание к находящимся под таможенным контролем судну или другим плавучим средствам судов либо других плавучих средств без разрешения таможенного органа.

Статья 16.9. Выдача без разрешения таможенного органа, утрата либо недоставление в таможенный орган товаров, транспортных средств или документов на них

1. Выдача без разрешения таможенного органа, утрата либо недоставление в определенное таможенным органом место находящихся под таможенным контролем товаров и (или) транспортных средств;

2. Утрата принятых для вручения таможенному органу документов на находящиеся под таможенным контролем товары и (или) транспортные средства.

Статья 16.10. Несоблюдение срока или маршрута доставки товаров и (или) транспортных средств

Несоблюдение перевозчиком установленного таможенным органом срока или маршрута доставки находящихся под таможенным контролем товаров и (или) транспортных средств в место доставки.

Статья 16.11. Уничтожение, повреждение, утрата либо изменение средств идентификации

Уничтожение, повреждение, утрата либо изменение средств идентификации, примененных таможенным органом.

Статья 16.12. Нарушение сроков представления таможенной декларации

Нарушение установленных сроков представления в таможенный орган таможенной декларации, документов или дополнительных сведений, необходимых для таможенных целей.

Статья 16.13. Проведение грузовых и (или) иных операций без разрешения таможенного органа

Транспортировка, погрузка, выгрузка, перегрузка, исправление повреждений упаковки, упаковка, переупаковка, принятие для перевозки находящихся под таможенным контролем товаров и (или) транспортных средств, взятие проб и образцов таких товаров либо вскрытие помещений или других мест, где могут на-

ходиться указанные товары и (или) транспортные средства, без разрешения таможенного органа.

Статья 16.14. Нарушение порядка помещения товаров на хранение, порядка их хранения или порядка проведения с ними операций

Нарушение установленных требований и условий помещения на таможенный склад, склад временного хранения или свободный склад товаров, порядка или сроков их хранения, а равно порядка проведения с ними операций без разрешения таможенного органа в случаях, если такое разрешение обязательно, за исключением случаев, предусмотренных другими статьями главы 16 КоАП России.

Статья 16.15. Непредставление в таможенный орган отчетности и несоблюдение порядка ведения учета

Непредставление или несвоевременное представление в таможенный орган отчетности в случаях, предусмотренных таможенным законодательством, либо несоблюдение установленного порядка ведения учета, а равно представление недостоверной отчетности.

Статья 16.16. Непринятие мер по таможенному оформлению или по выпуску находящихся на временном хранении товаров и (или) транспортных средств

Непринятие лицом, перемещающим товары и (или) транспортные средства, предусмотренных таможенным законодательством мер по таможенному оформлению или по выпуску находящихся на временном хранении товаров и (или) транспортных средств в установленный срок, за исключением случаев, предусмотренных другими статьями главы 16 КоАП России.

Статья 16.17. Неисполнение требований таможенного режима экспорта

1. Неисполнение требований таможенного режима экспорта о зачислении на счета в уполномоченных банках валютной выручки от экспорта товаров либо об обязательном ввозе эквивалентных по стоимости экспортированным товарам товаров, работ, услуг или результатов интеллектуальной деятельности;

2. Нарушение установленного порядка исполнения требований таможенного режима экспорта о зачислении на счета в уполномоченных банках валютной выручки от экспорта товаров либо об обязательном ввозе эквивалентных по стоимости экспортированным товарам товаров, работ, услуг или результатов интеллектуальной деятельности.

Статья 16.18. Невывоз за пределы таможенной территории Российской Федерации либо невозвращение на эту территорию товаров и (или) транспортных средств

1. Невывоз за пределы таможенной территории Российской Федерации ранее ввезенных товаров и (или) транспортных средств, если такой вывоз является обязательным, либо невозвращение на таможенную территорию Российской Федерации ранее вывезенных товаров и (или) транспортных средств, если такое возвращение является обязательным;

2. Вывоз с нарушением установленных сроков за пределы таможенной территории Российской Федерации ранее ввезенных товаров и (или) транспортных средств, если такой вывоз является обязательным,

либо ввоз с нарушением установленных сроков на таможенную территорию Российской Федерации ранее вывезенных товаров и (или) транспортных средств, если такой ввоз является обязательным.

Статья 16.19. Неправомерные действия с помещенными под определенный таможенный режим товарами и (или) транспортными средствами

1. Нарушение требований (условий, ограничений) таможенного режима при проведении операций с товарами и (или) с транспортными средствами, а равно изменение состояния таких товаров и (или) транспортных средств, пользование либо распоряжение такими товарами и (или) транспортными средствами не в соответствии с таможенным режимом, под который такие товары и (или) транспортные средства помещены, за исключением случаев, предусмотренных статьями 16.14, 16.20 КоАП России;

2. Завершение действия таможенного режима с нарушением установленных сроков.

Статья 16.20. Нарушение порядка пользования либо распоряжения условно выпущенными товарами и (или) транспортными средствами

Пользование либо распоряжение без разрешения таможенного органа условно выпущенными товарами и (или) транспортными средствами, в отношении которых были предоставлены льготы по таможенным платежам, в иных целях, чем те, в связи с которыми были предоставлены такие льготы.

Статья 16.21. Приобретение ввезенных на таможенную территорию Российской Федерации с нарушением таможенных правил товаров и (или) транспортных средств

Приобретение, хранение, транспортировка товаров, пользование, распоряжение товарами, содействие в сбыте товаров и (или) транспортных средств, ввезенных на таможенную территорию Российской Федерации помимо таможенного контроля, либо с сокрытием от такого контроля, либо с обманным использованием документов или средств идентификации, либо недекларированных или недостоверно декларированных, либо в отношении которых таможенное оформление не завершено, а равно приобретение товаров и (или) транспортных средств, в отношении которых предоставлены льготы по таможенным платежам, либо товаров и (или) транспортных средств, в отношении которых в соответствии с условиями ввоза либо заявленного таможенного режима установлены ограничения распоряжения и пользования.

Статья 16.22. Нарушение сроков уплаты налогов и сборов, подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу Российской Федерации

Неуплата в установленные сроки налогов и сборов, подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу Российской Федерации.

С целью выяснения обстоятельств административного правонарушения при особом производстве проводится административное расследование.

Административное расследование (ст. 28.7 КоАП России) представляет собой совокупность про-

цессуальных действий, осуществление которых необходимо для получения дополнительных сведений и материалов для правильного разрешения вопроса о возбуждении дела об административном правонарушении.

По каждому делу путем доказывания необходимо установить **наличие события административного правонарушения**. Кроме факта события административного правонарушения необходимо установить время, способ, место, имеющие значение для дела. Так, установление времени совершения административного правонарушения имеет значение для характеристики возраста правонарушителя, для определения действия закона во времени и пространстве, а места - для определения подведомственности и подсудности дела об административном правонарушении. Время и место совершения административного правонарушения могут быть обязательными признаками, если они указаны в законе. Способ совершения административного правонарушения, т.е. содержание и последовательность действий, предпринятых для достижения противоправного результата, также является обязательным признаком для многих составов. Если способ не влияет на квалификацию административного правонарушения, он может иметь ориентирующее значение при выборе административного наказания.

При производстве по делу об административном правонарушении подлежат доказыванию **лицо, совершившее противоправные действия (бездействие)**, за которые КоАП предусмотрена административная ответственность; **виновность лица** в совершении административного правонарушения. Отсутствие вины влечет за собой прекращение дела об административном правонарушении.

По каждому делу должны быть установлены и **обстоятельства, смягчающие и отягчающие административную ответственность** (ст.ст. 4.2, 4.3 КоАП России).

Объяснения лиц, в отношении которых ведется производство по делу, иных лиц представляют собой сведения, имеющие отношение к делу и сообщенные указанными лицами в устной или письменной форме (ст. 26.3 КоАП России). Основным процессуальным действием, на котором базируется практически все дело об административном правонарушении в области таможенного дела, является опрос лиц по делу.

Экспертиза является распространенным источником доказательств при производстве. В случаях, когда возникает необходимость в использовании специальных познаний в науке, технике, искусстве или ремесле, должностное лицо, в производстве которого находится дело, выносит определение о назначении экспертизы (ст. 26.4 КоАП России), которая представляет процессуальное действие, состоящее из проведения исследований и дачи заключения в целях установления обстоятельств, подлежащих доказыванию. Экспертиза назначается должностным лицом таможенного органа, в производстве которого находится дело, в соответствии с порядком, утвержденным инструкцией о назначении должностными лицами таможенных органов экспертиз или исследований и об оценке

заключений эксперта и результатов исследований¹. При этом выносится определение о назначении экспертизы².

Эксперт проводит исследования на строго научной и практической основе, в пределах соответствующей специальности, всесторонне и в полном объеме. Заключение эксперта должно основываться на положениях, дающих возможность проверить обоснованность и достоверность сделанных выводов на базе общепринятых научных и практических данных. Заключение эксперта представляет собой письменный документ, отражающий ход и результаты исследований, проведенных экспертом, в котором указано, кем и на каком основании проводились исследования, их содержание, должны быть даны обоснованные ответы на поставленные перед экспертом вопросы и сделаны выводы.

Под **вещественными доказательствами** по делу об административном правонарушении понимаются орудия совершения или предметы административного правонарушения, в том числе орудия совершения или предметы административного правонарушения, сохранившие на себе его следы (ст. 26.6 КоАП России). Орудия совершения административного правонарушения - это все предметы, которые были использованы правонарушителем для достижения противоправного результата, независимо от основного назначения предмета. В КоАП закреплены процессуальные аспекты вещественных доказательств. В частности, в нем установлено, что вещественные доказательства должны быть описаны в протоколе об административном правонарушении, протоколах осмотра, в случае необходимости сфотографированы и приобщены к делу особым постановлением лиц, производящих административное расследование, или определением судьи.

Процесс доказывания завершается оценкой доказательств (ст. 26.11 КоАП России), на основании которой происходит разрешение дела об административном правонарушении. Оценка доказательств представляет собой мыслительную деятельность должностного лица, осуществляющего производство по делу об административном правонарушении, в результате которой определяется их относимость, допустимость, достоверность и достаточность для обоснования выводов по делу.

Должностным лицом таможенного органа в случаях необходимости в целях обнаружения орудий совершения либо предметов совершения административного правонарушения может проводиться **личный досмотр** (ст. 27.7 КоАП России). При производстве личного досмотра и досмотра вещей должны соблюдаться гарантии законности, так как применение названных мер связано с ограничением конституцион-

¹См.: Об утверждении Инструкции о назначении должностными лицами таможенных органов экспертиз или исследований и об оценке заключений Эксперта и результатов исследований: Приказ Государственного таможенного комитета РФ № 1251 от 27 декабря 2001г. // Таможенные ведомости. -2002.- №3.-С.96.

²См.: Об утверждении форм процессуальных документов / Приказ Государственного таможенного комитета РФ №423 от 27 апреля 2002 г.-С.77-79.

ных прав граждан на личную неприкосновенность¹ и права владения, пользования и распоряжения имуществом (ст. 35 ч. 2 КоАП России).

КоАП закрепляет в качестве меры процессуального обеспечения по делу об административном правонарушении осмотр помещений, территорий и находящихся там вещей, принадлежащих юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю (ст. 27.8 КоАП России). Осмотр производится должностными лицами таможенного органа, уполномоченными составлять протокол об административном правонарушении (ст. 28.3 КоАП России), в присутствии представителя юридического лица, индивидуального предпринимателя или его представителя и двух понятых. В необходимых случаях при осмотре возможно применение фото- и киносъемки, видеозаписи и иных предусмотренных законодательством способов фиксации вещественных доказательств. В соответствии со ст. 27.8 КоАП проведение такого процессуального действия как осмотр принадлежащих юридическому лицу помещений, территорий и находящихся там вещей и документов осуществляется в присутствии владельца этого помещения. В то же время, встречаются ситуации, когда осмотр помещения (территории) должен быть произведен безотлагательно. Установление же фактического владельца помещения и приглашение его для участия в осмотре потребует значительного времени либо вообще невозможно и может привести в конечном счете к сокрытию таких вещей либо их утрате. В целях обнаружения следов правонарушения и вещественных доказательств, выяснения обстоятельств, имеющих значение для дела, уполномоченные на то должностные лица таможенного органа (ст. 27.2 КоАП России), могут производить **досмотр транспортного средства**. Досмотр - это обследование транспортного средства без нарушения его конструктивной целостности. Досмотр производится в присутствии двух понятых и лица, в чьем владении находится транспортное средство. В случаях, не терпящих отлагательства, досмотр транспортного средства может быть произведен в отсутствие владельца. Закон допускает применение при досмотре фото- и киносъемки, видеозаписи, и иных установленных способов фиксации вещественных доказательств. Указанное действие оформляется протоколом досмотра транспортного средства².

Изъятие как документов на товары и транспортные средства, так и самих товаров и транспортных средств представляет собой наибольшую практическую сложность в реализации среди всех действий процессуального характера в процессе производства по делам об административном правонарушении в области таможенного дела. Данная мера административно-процессуального обеспечения производства по делу об административном правонарушении направлена на принудительное ограничение возможности правонарушителя пользоваться и распоряжаться вещами, транспортным средством, документами, явив-

шимися орудием совершения или предметами правонарушения и имеющими значение доказательств по делу (ст. 27.10 КоАП России). Изъятие вещей и документов, обнаруженных при задержании, личном досмотре или досмотре вещей, находящихся при физическом лице, а также при осмотре принадлежащих юридическому лицу территорий, помещений и находящихся у него товаров, транспортных средств и иного имущества и соответствующих документов, явившихся орудием совершения или предметом правонарушения или имеющих доказательственное значение по делу об административном правонарушении, осуществляется уполномоченными должностными лицами таможенного органа (ст. 27.2 ч. 10 КоАП России) в присутствии двух понятых.

Не подлежат изъятию товары, транспортные средства, документы и иные предметы, не имеющие отношения к делу об административном правонарушении, за исключением предметов, запрещенных к обращению.

По результатам рассмотрения дела они в установленном порядке конфискуются либо возвращаются владельцу, либо уничтожаются, а при возмездном изъятии - реализуются.

Изъятые вещи подлежат оценке в случае если: нормой об ответственности за административное правонарушение предусмотрено назначение административного наказания в виде административного штрафа, исчисляемого в величине, кратной стоимости изъятых вещей; изъятые вещи подвергаются быстрой порче и направляются на реализацию или уничтожение; изъятые из оборота в соответствии с законодательством РФ этиловый спирт, алкогольная и спиртосодержащая продукция подлежат переработке или уничтожению (ст. 27.11 ч. 1 КоАП России).

Аресту подлежат только те товары, транспортные средства и иные вещи, которые явились орудием или предметом совершения правонарушения. Суть данной меры в том, что составляется опись товаров, транспортных средств и иных вещей и запрещается лицу, в отношении которого применяется данная мера, или его законному представителю распоряжаться, а в случае необходимости и пользоваться ими. Не подлежат аресту товары, необходимые физическому лицу и лицам, находящимся на его иждивении.

Товары, транспортные средства и иные вещи, на которые наложен арест, могут быть переданы на ответственное хранение лицу, в отношении которого применяется данная мера, либо иным лицам, назначенным должностным лицом, наложившим арест. Несоблюдение установленного порядка владения, пользования и распоряжения имуществом, на которое наложен арест (растрата или сокрытие товаров, транспортных средств и иных вещей), влечет для лица, которому поручено хранение имущества, наступление предусмотренной законодательством РФ ответственности.

Административное расследование заканчивается составлением протокола об административном правонарушении¹ либо прекращается. Вышестоящий тамо-

¹См.: Конституция Российской Федерации. Ст. 22, ч. 1.

²См.: Об утверждении форм процессуальных документов: Приказ Государственного таможенного комитета РФ №423 от 27 апреля 2002 г.

¹См.: Об утверждении форм процессуальных документов: Приказ Государственного таможенного комитета РФ №423 от 27 апреля 2002 года.

женный орган не вправе отменить или изменить протокол об административном правонарушении (определение о проведении административного расследования) по жалобе лица на неправомерное возбуждение дела.

Дело об административном правонарушении подлежит прекращению на стадии административного расследования при наличии установленных законом оснований и в порядке, определенном КоАП России.

Протокол об административном правонарушении направляется для рассмотрения дела об административном правонарушении (ст. 28.8 КоАП России).

Возможность прекращения производства по делу об административном правонарушении до передачи дела на рассмотрение законодатель увязывает с обстоятельствами, исключающими производство по делу. Дело об административном правонарушении прекращается путем вынесения мотивированного постановления, в котором излагается сущность дела и основания прекращения - постановление о прекращении производства по делу об административном правонарушении¹. В мотивированном постановлении должны быть отражены: данные, касающиеся должностного лица, вынесшего постановление; сведения о лице, в отношении которого прекращено дело; обстоятельства, установленные на стадии возбуждения дела; срок и порядок обжалования; решен вопрос об изъятых предметах и вещах, документах и иных предметах; об имуществе, на которое наложен арест, вещественных доказательствах и т.д. (ст. 29.10 КоАП России).

Такое постановление вступает в силу с момента его вынесения.

По окончании производства по делу должностное лицо таможенного органа, закончившее дело производством, передает материалы дела для рассмотрения.

Дело об административном правонарушении рассматривается по месту его совершения. В основу этого правила положен территориальный критерий подведомственности. Дело об административном правонарушении, по которому было проведено административное расследование, рассматривается по месту нахождения органа, проводившего административное расследование (ст. 29.5 КоАП России). В пунктах 1 и 2 ст. 23.1 КоАП определена подведомственность дел об административных правонарушениях, в п. 3 названной статьи - их подсудность конкретным судам (определяется, к компетенции какого суда относится рассмотрение дела). Исходя из этого, при решении вопроса о том, правомочны ли таможенные органы рассматривать дела об административных правонарушениях, отнесенные к их компетенции в соответствии со ст. 23.8 КоАП, и производство по которым осуществлялось в форме административного расследования, необходимо руководствоваться положениями ч. 2 ст. 23.1 КоАП о том, что судами дела об административных правонарушениях, указанные в данной части статьи, рассматриваются только в случаях, если долж-

ностное лицо, к которому поступило дело об административном правонарушении, передает его на рассмотрение судье, вне зависимости от того в какой форме осуществлялось производство по делу. Рассмотрение дела об административном правонарушении осуществляется судьей, должностным лицом таможенного органа в сроки, предусмотренные действующим законодательством. В случаях, когда определить место совершения правонарушения однозначно не удастся, необходимо определять его по местонахождению таможенного органа, выявившего правонарушение.

Сроки рассмотрения дела об административном правонарушении входят в общий срок наложения административного наказания. Их соблюдение является одним из условий своевременного осуществления производства по делу.

Общий срок рассмотрения дела об административном правонарушении - пятнадцать дней (ст. 29.6 КоАП России). Он исчисляется со дня получения судьей, органом, должностным лицом, правомочным рассматривать дело об административном правонарушении, протокола и других материалов дела. Днем получения считают дату регистрации протокола и других материалов об административном правонарушении.

Разбирательство дела об административном правонарушении по существу означает выяснение обстоятельств, с которыми связываются такие правовые последствия, как привлечение лица к административной ответственности и наложение административного взыскания. Выяснение обстоятельств, имеющих значение для правильного разрешения дела, является обязанностью органа (должностного лица), рассматривающего дело об административном правонарушении. Так, подлежат выяснению при рассмотрении дела об административном правонарушении следующие обстоятельства: а) было ли совершено административное правонарушение; б) виновно ли данное лицо в его совершении, подлежит ли оно административной ответственности; в) имеются ли обстоятельства, смягчающие или отягчающие ответственность; г) причинен ли имущественный ущерб; д) другие обстоятельства, имеющие значение для правильного разрешения дела.

Результатом решения по делу об административном правонарушении в области таможенного дела является принятие предписания, имеющего государственно-властный характер и облакаемого в форму акта-документа - постановления. По результатам рассмотрения дел об административных правонарушениях в области таможенного дела выносятся следующие виды постановлений: а) о наложении административного наказания (постановление по делу об административном правонарушении); б) о прекращении производства по делу (постановление о прекращении производства по делу об административном правонарушении).

Постановление о наложении административного наказания выносится в случае, если материалами дела доказана виновность лица в совершении административного правонарушения, если нет обстоятельств,

¹См.: Об утверждении форм процессуальных документов: Приказ Государственного таможенного комитета РФ №423 от 27 апреля 2002 года.

исключающих административную ответственность, и отсутствуют основания для освобождения лица от административной ответственности. Определение меры наказания осуществляется в рамках, установленных нормативным актом, предусматривающим ответственность за совершенное правонарушение, в точном соответствии с законодательством об административных правонарушениях и с учетом принципа индивидуализации.

Сущность принципа индивидуализации характеризуется тем, что при определении вида административного наказания учитываются характер правонарушения, личность нарушителя, степень его вины, имущественное положение, обстоятельства, смягчающие и отягчающие ответственность.

Значимость постановления о наложении административного наказания обусловлена тем, что оно занимает особое место среди актов, издаваемых в процессе производства. Именно в постановлении реализуется решение должностного лица таможенного органа или судьи о применении меры наказания. Постановление о наложении административного наказания порождает правовые обязанности как для правонарушителя, так и для государственных органов к его исполнению. Наконец, наложение административного взыскания позволяет считать лицо, совершившее административное правонарушение, привлеченным к административной ответственности.

Одним из способов обеспечения законности при применении мер воздействия за таможенные правонарушения является **институт обжалования**.

Решения и действия (или бездействия) органов государственной власти, органов местного самоуправления, общественных объединений и должностных лиц могут быть обжалованы в суде¹. Институт обжалования и опротестования постановлений, вынесенных по делам об административных правонарушениях в области таможенного дела, имеет под собой конституционную основу и является важной правовой гарантией обеспечения законности и соблюдения прав и интересов граждан при осуществлении правоохранительной деятельности таможенных органов вообще и административно-юрисдикционной деятельности этих органов в частности. При этом обжалованы либо опротестованы могут быть не только постановления о наложении взысканий, но и любые другие вынесенные таможенным органом по делу постановления (о прекращении производства, о возвращении дела для дополнительного производства и др.).

Постановление по делу об административном правонарушении в области таможенного дела может быть обжаловано лицом, в отношении которого ведется производство по делу, законным представителем физического лица, законным представителем юридического лица, защитником и представителем, т.е. заинтересованными лицами.

КоАП РФ не запрещает заинтересованным лицам подавать жалобу непосредственно в суд, вышестоящий таможенный орган, уполномоченный ее рассматривать. Это право лица, привлекаемого к администра-

тивной ответственности, законного представителя физического лица, защитника или представителя.

Жалоба на постановление по делу об административном правонарушении подлежит рассмотрению в десятидневный срок со дня ее поступления. Десятидневный срок рассмотрения жалоб на постановления о назначении административных наказаний установлен в целях обеспечения оперативного разрешения дел об административных правонарушениях, быстрого рассмотрения жалобы правомочными на то таможенными органами, судьями. Исчисление десятидневного срока начинается со дня регистрации поступившей жалобы в органы, правомочные ее рассматривать.

Рассматривая жалобу, судья, должностное лицо таможенного органа проверяют соблюдение норм как материального, так и процессуального закона. Процессуальное нарушение должно влечь отмену постановления не только тогда, когда материалы дела свидетельствуют об ошибочности вывода судьи, таможенного органа по делу, но и в тех случаях, если ставится под сомнение правильность его разрешения. Несущественные процессуальные нарушения не влекут отмены постановления.

В результате рассмотрения жалобы на постановление по делу об административном правонарушении судья, вышестоящий таможенный орган принимают одно из решений (ст. 30.7 КоАП России): *об оставлении постановления без изменения*. Постановление по делу об административном правонарушении оставляется без изменения, а жалоба без удовлетворения; *об изменении постановления*. Постановление по делу об административном правонарушении может быть изменено только в благоприятную сторону для лица, в отношении которого вынесено постановление; *об отмене постановления и прекращении производства по делу*. Такое решение принимается: при малозначительности совершенного административного правонарушения; при наличии хотя бы одного из обстоятельств, исключающих производство по делу; при недоказанности обстоятельств, на основании которых было вынесено постановление. Отмена постановления с прекращением дела об административном правонарушении влечет за собой возврат денежных сумм, возмездно изъятых и конфискованных предметов, а также отмену других ограничений, связанных с ранее принятым постановлением. При невозможности возврата предмета возмещается его стоимость; *об отмене постановления и о возвращении дела на новое рассмотрение судье или таможенному органу, правомочному рассмотреть дело*. Основаниями для принятия такого решения являются: а) существенное нарушение процессуальных требований, предусмотренных КоАП РФ, которые путем ограничения, стеснения гарантированных законом прав участников производства по делу об административном правонарушении при рассмотрении дела или иным путем помешали судье, должностному лицу таможенного органа всесторонне, полно и объективно рассмотреть дело; б) необходимость применения закона об административном правонарушении, влекущем назначение более строгого административного наказания. В этом слу-

¹См.: Конституция Российской Федерации. Ст.46.

чае постановление может быть отменено только по жалобе потерпевшего. Наличие в деле жалоб других участников производства по делу об административном правонарушении не может служить основанием для отмены постановления; *об отмене постановления и о направлении дела на рассмотрение по подведомственности.*

Пересмотр решения, вынесенного по жалобе на постановление по делу об административном правонарушении (ст. 30.9 КоАП России), представляет собой совокупность процессуальных действий, направленных на проверку законности и обоснованности вступивших в законную силу постановлений по делу об административном правонарушении. Необходимость такого пересмотра обусловлена тем, что никто не застрахован от ошибок, как при назначении административного наказания, так и при рассмотрении жалобы на постановление по делу об административном правонарушении.

Проверка вступивших в законную силу решений в порядке надзора является дополнительной гарантией защиты прав и охраняемых законом интересов как физических, так и юридических лиц.

Принесение протеста на не вступившее в законную силу постановление по делу об административном правонарушении и (или) последующие решения (ст. 30.10 КоАП России) является формой прокурорского реагирования на выявленные нарушения закона при назначении административного наказания судьей, должностным лицом, коллегиальным органом. Основное назначение протеста - мотивированно обосновать, в чем состоит ошибка судьи, должностного лица, которая привела к принятию незаконного решения, почему оно должно быть отменено или изменено. Протест может быть принесен по поводу необоснованного назначения административного наказания, неправильного применения норм КоАП РФ, необоснованного прекращения производства по делу об административном правонарушении. В протесте могут ставиться вопросы об отмене постановления, а также всех последующих решений с передачей дела на новое рассмотрение, о повторном пересмотре в порядке обжалования.

По результатам рассмотрения протеста прокурора судья, должностное лицо таможенного органа выносят решение, копия которого направляется прокурору, принесшему протест, в трехдневный срок после вынесения решения. В течение указанного срока копия решения вручается участникам производства по делу об административном правонарушении.

Исполнение постановления о наложении взыскания - последняя стадия производства по делу о нарушении таможенных правил, где находят свою непосредственную реализацию юридически властные полномочия таможенных органов по применению ими мер административного взыскания за совершение тем или иным субъектом таможенного правонарушения. И только после фактического исполнения вынесенного по делу постановления можно в действительности говорить о привлечении лица к ответственности за нарушение таможенных правил.

Постановление о наложении административного

наказания в виде предупреждения объявляется немедленно по окончании рассмотрения дела, а его исполнение состоит во вручении под расписку или направлении в течение трех дней со дня вынесения указанного постановления его копии лицу или законному представителю юридического лица, в отношении которых оно вынесено, а также потерпевшему по его просьбе (ст. 29.11 КоАП России).

КоАП РФ установлен срок добровольной уплаты штрафа (ст. 3.5 ч. 1 КоАП России). Он равен тридцати дням со дня вступления постановления о наложении административного штрафа в законную силу (ст. 31.1 КоАП России) либо со дня истечения срока отсрочки или срока рассрочки (ст. 31.5 КоАП России).

При добровольном исполнении постановления о наложении административного штрафа его сумма вносится или перечисляется лицом, привлеченным к административной ответственности, или его законным представителем в банк или иную кредитную организацию. В случае если штраф не уплачен добровольно в установленные сроки, постановление о наложении административного штрафа приводится в исполнение принудительно (ст. 32.2 ч. 4 КоАП России). Для обеспечения взыскания суммы штрафа копия постановления о наложении административного штрафа направляется таможенным органом, вынесшим постановление:

- в отношении физического лица - в организацию, в которой лицо, подвергнутое наказанию в виде штрафа, работает, учится либо получает пенсию, для удержания суммы административного штрафа из его заработной платы, вознаграждения, стипендии, пенсии или из доходов;

- в отношении юридического лица - в банк или иную кредитную организацию для взыскания суммы административного штрафа из денежных средств или доходов юридического лица.

Контроль за правильностью удержаний из заработной платы осуществляет судебный пристав-исполнитель. Если лицо, подвергнутое административному штрафу, не работает или взыскание штрафа из его заработной платы или иных доходов невозможно, постановление о наложении административного штрафа направляется таможенным органом судебному приставу-исполнителю для обращения взыскания на имущество указанного лица. Аналогично решается вопрос о взыскании сумм штрафа с юридического лица, подвергнутого административному наказанию, в случае отсутствия денежных средств на его счетах. При отсутствии у должника денежных средств, достаточных для удовлетворения требований взыскателя, взыскание обращается на иное принадлежащее должнику имущество, кроме имущества, на которое в соответствии с законодательством не может быть обращено взыскание¹.

Возмездное изъятие или конфискация вещи, явившейся орудием совершения или предметом административного правонарушения, осуществляется в порядке, установленном Правительством РФ. Исполне-

¹См.: Об исполнительном производстве: Федеральный закон №119-ФЗ от 21 июля 1997 года. Ст.46.

ние постановления о возмездном изъятии вещи, явившейся орудием совершения или предметом административного правонарушения, состоит в том, что изъятые предметы сдаются для реализации в специализированные магазины по месту нахождения изъятых имущества. Из вырученной от продажи суммы вычитаются расходы, понесенные в связи с реализацией соответствующего предмета, а оставшаяся сумма возвращается бывшему собственнику соответствующей вещи. Исполнение постановления о конфискации вещи, явившейся орудием или предметом административного правонарушения, включает изъятие предмета, подлежащего конфискации, и его принудительное безвозмездное обращение в собственность государства. При этом следует учитывать, что конфискован может быть предмет, находящийся в личной собственности нарушителя. Возмездное изъятие и конфискация охотничьего оружия, боевых припасов и других дозволенных орудий охоты или рыболовства не может применяться к лицам, для которых охота или рыболовство является основным законным источником средств к существованию (ст.ст. 3.6 ч. 2, 3, 7 п. 2 КоАП России).

Кроме проведения расследования административных правонарушений в области таможенного дела к компетенции таможенных органов отнесены уголовные дела по составам преступлений, совершенных в сфере таможенного дела.

Таможенное преступление - это предусмотренное уголовным законом, запрещенное под угрозой применения уголовного наказания общественно опасное противоправное, виновное деяние (действие или бездействие), совершенное в сфере таможенного дела, производство дознания по которому отнесено к компетенции таможенных органов РФ¹.

Уголовный кодекс РФ предусматривает следующие виды таможенных преступлений:

1) контрабанда (ст. 188 УК РФ).

Предметом контрабанды могут быть любые товары, т.е. вещи, ценности, соответствующие юридическому понятию товара, а также те объекты, которые по действующим нормативно - правовым актам подлежат таможенному контролю, таможенной идентификации или декларированию.

Цель статьи: уголовно - правовая охрана предусмотренного законом порядка и условий перемещения через таможенную границу Российской Федерации товаров и иных объектов и связанных с этим законных прав и интересов государства, юридических и физических лиц;

2) незаконный экспорт технологий, научно - технической информации и услуг, используемых при создании оружия массового поражения, вооружения и военной техники (ст. 189 УК РФ).

Цель статьи: уголовно - правовая охрана порядка осуществления экспорта объектов интеллектуальной собственности и услуг, имеющих особое значение для поддержания обороноспособности страны и между-

народной безопасности, охраны жизни и здоровья населения, а также соблюдения международно - правовых обязательств РФ, законных прав и интересов РФ.

Экспортом технологий и научно - технической информации, в том числе исключительных прав на них, является вывоз соответствующих объектов с таможенной территории РФ без обязательства их возврата, а экспортом услуг - выполнение соответствующих работ за пределами территории²;

3) невозвращение на территорию Российской Федерации предметов художественного, исторического и археологического достояния народов Российской Федерации и зарубежных стран (ст. 190 УК РФ).

Цели статьи: уголовно - правовая охрана порядка вывоза и ввоза культурных ценностей и воспрепятствование утрате культурных ценностей, находящихся на территории РФ, независимо от их формы собственности;

4) невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте (ст. 193 УК РФ).

Цель статьи: уголовно - правовая охрана порядка осуществления валютных операций, стабильность валютного рынка и финансовых интересов государства;

5) уклонение от уплаты таможенных платежей.

Целью статьи является охрана порядка уплаты таможенных платежей, а также финансовых интересов государства.

"Производство по уголовным делам на территории Российской Федерации независимо от места совершения преступления ведется в соответствии с уголовно-процессуальным кодексом Российской Федерации, если международным договором Российской Федерации не установлено иное"³.

Таким образом, таможенные органы при наличии признаков указанных преступлений обязаны возбудить уголовное дело и, руководствуясь правилами уголовно-процессуального закона, произвести неотложные следственные действия в целях обнаружения и фиксации следов преступления, а также доказательств, требующих незамедлительного закрепления, изъятия и исследования, и передать дело следователю.

После передачи дела следователю таможенный орган может проводить по данному уголовному делу следственные действия только по письменному поручению следователя.

Главная задача производства состоит в обеспечении всестороннего, полного, объективного и своевременного рассмотрения каждого дела с целью его разрешения в соответствии с законом. Естественно, что в процессе производства выделяются причины и условия, способствовавшие совершению административных правонарушений. Таким образом, "решаются две связанные между собой задачи: юрисдикционная (справедливое решение дел) и профилактическая (предупреждение новых правонарушений)"⁴.

²Федеральный закон "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" от 13 октября 1995 г.. Ст.2.

³Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации.- М., 2003.- Ст.2. п.1.

⁴Бахрах Д.Н. Административное право России. -М., 2000.- С.520.

¹См.: Таможенное право. Таможенное оформление и таможенный контроль. Правоохранительная деятельность таможенных органов. -М.: Юнити, 2000.

Правоохранительная деятельность таможенных органов сложна и многообразна по своей сути, она охватывает большое количество составов административных правонарушений, а также преступлений. В своей деятельности таможенные органы вправе прибегать к применению разнообразных мер обеспечения производства, а также сбору необходимых доказательств, имеющих значение для правильного разрешения дела, в строгом соответствии с действующими процессуальными нормами.

Кроме исполнения задач расследования, разрешения, обеспечения исполнения вынесенного постановления, задачами таможенных органов являются установление причин правонарушений и преступлений, принятие мер для недопущения подобных правонарушений в будущем. КоАП России (ст. 29.13) обязывает таможенные органы направлять в соответствующие организации (должностным лицам) представления о принятии мер по устранению причин и условий допущенных правонарушений.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Тарифные преференции и тарифные льготы: признаки сходства и различия

Признаки сходства	Тарифные преференции	Тарифные льготы
1. Единая сущность	Это тарифные преимущества (предпочтения), которые предоставляет страна – импортер в процессе обложения импорта таможенными пошлинами	
2. Область возникновения	Таможенный тариф страны, система мер таможенно -тарифного регулирования внешней торговли	
3. Сфера применения	Таможенная территория государства	
4. Единые способы предоставления	1. Освобождение от уплаты таможенных пошлин (беспошлинный ввоз). 2. Снижение ставок ввозных пошлин (по сравнению с базовыми)	
5. Субъект предоставления тарифных преимуществ	Государство – импортер	
6. Единый объект тарифного регулирования	Импорт страны - импортера	
7. Единые целевые функции	1. насыщение внутреннего рынка определенными видами импортных товаров на льготных таможенных условиях. 2. Обеспечение отечественных производителей новейшим или более эффективным оборудованием. 3. Обеспечение внутреннего рынка импортными потребительскими товарами. 4. Обеспечение внутреннего рынка импортным сырьем для его переработки в России.	
8. Единство предварительных условий предоставления	1. Наличие РНБ (режима наибольшего благоприятствования) у страны – экспортера в Россию. 2. Доказанность (определение) страны происхождения импортного товара	
9. Единое правовое обеспечение	1. Федеральный закон «О таможенном тарифе» 2. Постановления Правительства РФ по вопросам предоставления тарифных преимуществ 3. Приказы и другие нормативные документы ГТК России по этим вопросам	

Продолжение приложения 1

Признаки различия	Тарифные преференции	Тарифные льготы
1. Получатели тарифных преимуществ (бенефициары)	1. Государства (развивающиеся страны; наименее развитые страны; страны, входящие вместе с РФ в зону свободной торговли или Таможенный союз)	1. Участники ВЭД, импортеры льготных категорий товаров
2. Способы предоставления	Введение тарифных квот	Возврат таможенных пошлин
3. Основания на право беспошлинного ввоза	Страна происхождения товара – получатель тарифных преференций	Страна происхождения товара определяющего значения не имеет
4. Международные основания для их применения	Присоединение к общей системе преференций (на основании решений ООН)	К общей системе преференций отношения не имеет
5. Цели введения	1. Выполнение международных обязательств России (в рамках общей системы преференций). 2. Формирование зоны свободной торговли (на территории стран СНГ). 3. Унификация мер тарифного регулирования на единой таможенной территории стран – участников Таможенного союза. 4. Оптимизация страновой структуры импортных операций, оборота внешней торговли страны	1. Обеспечение свободного ввоза в страну товаров для некоммерческого использования (гуманитарные грузы, имущество дипломатических работников, сотрудников международных организаций и т.п.) 2. Привлечение иностранных инвестиций 3. насыщение внутреннего рынка товарами, импортируемыми на льготных условиях
6. Государственный орган, определяющий основания для предоставления тарифных преимуществ	Список государств и товаров, при импорте которых предоставляются преференции НРС и развивающимся странам, утверждает Правительство РФ	Перечень оснований для льготного ввоза товаров определяет законодатель-Федеральное собрание (ст. 35 Закона РФ «О таможенном тарифе»)

**Сезонные и особые пошлины в Российской Федерации
(2001 - 2003 гг.)**

Наименование товара	Коды по ТН ВЭД	Документ	Период действия	Ставка ТП	Вид пошлины	Примечания
1	2	3	4	5	6	7
1. Варенье, конфеты с начинкой или без начинки	17049071001	Постановление Правительства РФ № 284 от 11.04.2001 г. Приказ ГТК №644 от 04.07.2001 г.	С 17.05.2001г. до 12.11.2001г. (180 дней)	21% от ТС, но не менее 0,18 евро за 1 кг	Временная специальная	Сверх действующей ставки импортной пошлины. Из Белоруссии: если эти товары выпущены в свободное обращение без взимания специальных пошлин или если эти пошлины не перечислены в бюджет РФ
2. Тoffи, карамели и аналогичные сладости	1704907500	-/-	-/-	-/-	-/-	
3. Овощи мороженые (Венгрия)	0710	Постановление Правительства РФ № 14.07.2001 г. № 552	С 21.08.2001 г.	15%	Специальная	Ответная мера (к Венгрии) Введена дополнительно (сверх) действующей ввозной пошлины. Равна ставке действующей пошлины (т.е. 15% + 15%). Сверх ставок ввозных пошлин
4. Соки фруктовые и соки овощные (Венгрия)	2009	-/-	С 21.08.2001 г.	15%, но не менее 0,07 евро за 1 кг	Специальная	-/-
5. Супы и бульоны (Венгрия)	2104	-/-	С 21.08.2001г.	15%	Специальная	-/-
6. Масло рапсовое, сурепное или горчичное и их фракции, нерафинированные или рафинированные	1514	-/-	-/-	15%	Специальная	-/-
7. Трубы, трубки и профили пустотелые, бесшовные из черных металлов (кроме чугуна)	7304	Постановление Правительства РФ № 394 от 21.05.2001 г.	С 01.01.2002г. На срок 3 года	40%	Специальная	Только для труб Украины (импорт). Сверх действующих ставок ввозных пошлин. Не включаются в налоговую базу для НДС.
8. Трубы и трубки прочие (например, сварные, клепаные или соединенные аналогичным способом), с круглым сечением, внешний диаметр которых более 406,4 мм, из черных металлов	7305	-/-	-/-	40%	Специальная	-/-
9. Трубы для нефте- и газопроводов изготовленные методом дуговой сварки, внешний диаметр которых 1420 мм, из стали с временным сопротивлением разрыву (пределом прочности) 565 МПа (что соответствует 57,6 кг/кв. мм.) и более	Кроме из 7305110001	-/-	-/-	20%	Специальная	-/-
10. Крахмал картофельный	1108130000	Постановление Правительства РФ № 494 от 05.07.2001 Приказ ГТК № 711 от 23.07.2001	С 10.08.2001г. по 10.08.2004г. (3 года)	30%, но не менее 0,11 евро за 1 кг	Специальная	Кроме товаров, происходящих из стран Таможенного союза. Сверх обычных ставок таможенных пошлин. Льготы по уплате ввозных таможенных пошлин не применять
11. Крахмал кукурузный	1108120000	-/-	-/-	10, но не менее 0,04 евро за 1 кг	Специальная	-/-

1	2	3	4	5	6	7
12. Прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм и более, оцинкованный иным способом, прочий)	7210499000	Постановление Правительства РФ от 4.07.2002 г. №493. Приказ ГТК № 833 от 05.08.2002 г.	С 7.08. по 7.11.2002 (3 мес.)	31,8% ТС (для Украины), 36,9% (для проката из Казахстана)	Временная антидемпинговая пошлина	Только для проката из Казахстана и Украины. Вводятся сверх обычной ставки пошлин. Не включаются в налогооблагаемую базу для расчета НДС.
13. Прутки для армирования железобетонных конструкций	15 товарных позиций (от 7213100000 до 7228608900)	Постановление Правительства РФ №509 от 08.07.2002г. Приказ ГТК от 06.08.2002г	С 14.08.2002г. до 14.08.2005г (3 года)	21% от ТС	компенсационная	Только для товаров с Украины, сверх обычных ставок таможенных пошлин. Не включать в налогооблагаемую базу для расчета НДС.
14. Сливочное масло	040510	Постановление Правительства РФ №622 от 20.08.2002 Приказ ГТК №1023 от 23.09.2002г.	С 25.09.2002г. до 31.12.2002г.	5% ТС, но не менее 0,07 евро /1 кг	специальная	Без проведения расследования. Не облагается масло из Белоруссии. Сверх обычных ставок ввозных таможенных пошлин
15. Сахар – сырец	5 товарных позиций (1701111009 1701119009 1701121009 1701129009 1701910009)	Постановление Правительства РФ №621 от 20.08.2002г. Приказ ГТК №995 от 18.09.2002г.	С 1.10.2002г. по 31.12.2002г.	0,2 евро за 1 кг	сезонная	И для товаров из Белоруссии (если там не взималась сезонная пошлина. Или эти пошлины не перечислены в бюджет РФ).
16. Варенье, конфеты с начинкой или без начинки	170490 7100	Постановление Правительства РФ №883 от 21.12.2001г. Приказ ГТК от 23.01.2002г. №61	С 26.01.2002г. по 26.07.2004г	21% от ТС, но не менее 0,18 евро за 1 кг	специальная	Временно (на 2,5 года) сверх базовой ставки таможенной пошлины. Не применять льготы при уплате таможенных пошлин
17. Тоффи, карамели и аналогичные сладости	170490 7500	Постановление Правительства РФ №883 от 21.12.2001г. Приказ ГТК от 23.01.2002г. №61	С 26.01.2002г. по 26.07.2004г	21% от ТС, но не менее 0,18 евро за 1 кг	специальная	Временно (на 2,5 года) сверх базовой ставки таможенной пошлины. Не применять льготы при уплате таможенных пошлин
18. Компрессоры, используемые в холодильном оборудовании, кроме используемых в гражданской авиации, герметичные и полугерметичные мощностью более 0,4 кВт, но не более 1,3 кВт кроме: компрессоры, используемые в холодильном оборудовании для медицинских целей	841430 9101	Постановление Правительства РФ №465 от 26.07.2002г. Приказ ГТК от 25.07.2002г. №787	С 03.08.2002г. до 30.08.2004г.	20% ТС	специальная	Не применять для товаров из стран ЕВРАЗЭС. Сверх обычных ставок таможенных пошлин (ввозных) Без применения специальных пошлин
19. Компрессоры, используемые в холодильном оборудовании, кроме используемых в гражданской авиации, герметичные или полугерметичные мощностью более 1,3 кВт, но не более 10 кВт кроме: компрессоры, используемые в холодильном оборудовании, предназначенном для медицинских целей	841430 9102	Постановление Правительства РФ №465 от 26.07.2002г. Приказ ГТК от 25.07.2002г. №787	С 03.08.2002г. до 30.08.2004г.	20%	специальная	Не применять для товаров из стран ЕВРАЗЭС. Сверх обычных ставок таможенных пошлин (ввозных). Без применения специальных пошлин
20. Сахар –сырец тростниковый	1701111000 1701119000	Постановление Правительства РФ № 241 от 23.03.2000г. Приказ ГТК от 17.04.2000 № 315	С 30.04.2000г. по 14.06.2000г.	10%	Временная специальная	Сверх ставки таможенной пошлины, без применения льгот по уплате ввозных пошлин.
21. Плоский прокат из железа, легированной или нелегированной стали с цинковым либо алюминивно-цинковым покрытием	72104910000 72104990000 72106110000 72106190000 72259210000 72259290000	Постановление Правительства РФ № 189 от 02.04.2003г. Приказ ГТК России от 24.04.2003 № 449	С 8 мая 2003 г. по 7 ноября 2005 г.	24,3%	Антидемпинговая	Сверх базовой ставки таможенной пошлины. Без применения льгот по уплате ввозных пошлин. Не включать в налогооблагаемую базу при расчете налога на добавленную стоимость

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

1. Бородин Никита Владимирович, старший государственный таможенный инспектор организационно-аналитического отделения Курганской таможни.
2. Волкова Елена Михайловна, старший преподаватель кафедры "Таможенное дело и коммерция" Курганского государственного университета.
3. Захаров Олег Геннадьевич, майор таможенной службы, ведущий таможенный инспектор отдела таможенных расследований Курганской таможни, доцент кафедры "Таможенное дело и коммерция" Курганского государственного университета.
4. Зяблова Ирина Сергеевна, государственный таможенный инспектор отдела исполнения постановлений по делам об административных правонарушениях Курганской таможни, старший преподаватель кафедры "Таможенное дело и коммерция" Курганского государственного университета.
5. Кузовенко Тамара Леонтьевна, полковник таможенной службы, заместитель начальника Курганской таможни, доцент кафедры "Таможенное дело и коммерция" Курганского государственного университета.
6. Петрова Зоя Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры "Таможенное дело и коммерция" Курганского государственного университета.
7. Пырков Александр Феофентович, руководитель Представительства Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации по Курганской области, доцент кафедры "Таможенное дело и коммерция" Курганского государственного университета.
8. Салийчук Василий Филиппович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой "Таможенное дело и коммерция" Курганского государственного университета.
9. Сидорова Оксана Васильевна, старший преподаватель кафедры "Таможенное дело и коммерция" Курганского государственного университета.
10. Фролов Алексей Николаевич, майор таможенной службы, первый заместитель начальника Курганской таможни.
11. Шелкова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры "Экономическая теория" Курганского государственного университета.

Учебное издание

**ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ**

Учебное пособие

Редактор Н.А. Леготина

Подписано в печать

Бумага тип. №1.

Тираж 100 экз.

Усл. п.л. 12,5

Заказ

Формат 60x90 1/8

Уч-изд. л. 12,5

Цена свободная

Издательство Курганского государственного университета.

640669 г. Курган, ул. Гоголя, 25

Курганский государственный университет, ризограф