

Закінчення табл. 4

Країна	Тарифи внесків, %		
	Роботодавець	Робітник	Разом
Словенія	15,5	8,85	24,35
Росія	14,0	16,0	30,0
Латвія	10,0	10,0	20,0
Польща	—	24,0	24,0
Казахстан	—	10,0	10,0

Табл. складена на основі даних: Якимів А. І. Формування і розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні. — Л.: Афіша, 2003. — 105 с.; Антропов В. В. Системы пенсионного обеспечения в странах ЕС // Труд за рубежом. — 2006. — № 3. — С. 78—94.; Борисенко Н. Ю. Мировой опыт осуществления пенсионных реформ // Международный бухгалтерский учет. — 2005. — № 78. — С. 51—57; Кан М. Организация пенсионного обеспечения (из мирового опыта) // Человек и труд. — 2006. — № 5. — С. 17—20.

Тут слід особливо наголосити на тому, що здійснення реформи існуючої в Україні солідарної пенсійної системи шляхом доповнення її накопичувальними програмами, відкриває широкі можливості для створення достатньо великих фінансових джерел, які стануть основою для майбутніх інвестицій і забезпечать сталість і динамізм економічному зростанню. Тут можна спиратись на вже існуючий світовий досвід. А він засвідчує: основою чилійського економічного дива стала саме пенсійна реформа, яка забезпечила перехід від солідарної до накопичувальної системи, створивши тим самим потужні джерела для майбутніх інвестицій і динамізувавши економічний розвиток країни.

Стаття надійшла до редакції 07.12.2011 р.

УДК 330.34+339.5

Г. В. Турбан, канд. екон. наук, доц.,
зав. кафедрой международного бизнеса,
УО «Белорусский государственный
экономический университет»

МИРОВАЯ ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВАМИ ЗАЩИТНЫХ МЕР В ОТНОШЕНИИ ИМПОРТА ТОВАРОВ

Аннотация. В международной торговле существенно увеличилось число случаев применения государствами мер регулирования с целью защиты национальной экономики. Наибольшее распространение получили требования большого количества стандартов, антидемпинговые и специальные меры торговой защиты, административные правила, экологические нормы. В странах мира формируются системы для преодоления барьеров доступа национальных товаров на зарубежные рынки

В условиях мирового финансово-экономического кризиса многие страны испытывали значительный спад объемов экспорта/импорта и повысили уровень протекционизма. В посткризисный период политика применения государствами защитных мер в отношении импорта стала еще более активной.

© Г. В. Турбан, 2011

Протекционистские меры в международной практике применялись с ориентацией на положения соглашений Всемирной торговой организации. Они возможны за счет:

— проведения переговоров на этапе вступления в ВТО и фиксирование обязательств (по доступу на рынок товаров, рынок услуг, по регулированию сельского хозяйства, по системным вопросам);

— использования разрешенных в международной практике мер защиты внутреннего рынка (антидемпинговых мер, компенсационных пошлин, защитных мер);

— применения исключений из следующих принципов деятельности ВТО: режима наибольшего благоприятствования, национального режима, принципа запрета нетарифных ограничений;

— использование нетарифных и финансовых мер регулирования не предусмотренных в соглашениях ВТО и не противоречащих им.

Вопрос обязательств стран при вступлении в ВТО является одним из ключевых, как в целом для государства, так и для бизнеса. От принятых государством обязательств зависит какой будет уровень импортных таможенных тарифов, насколько будет субсидироваться сельское хозяйство, как будет развиваться рынок услуг с участием иностранных инвесторов и другие вопросы. Выгоды и потери от вступления в ВТО в значительной степени зависят от взятых обязательств о присоединении, согласованных в ходе многосторонних и двухсторонних переговоров по вопросам доступа на рынок страны-кандидата со странами-членами ВТО, от выбранной стратегии либерализации доступа на национальный рынок. Чрезмерная либерализация может привести даже к разорению национальных производителей.

Что касается защиты национальных рынков на основе разрешенных в международной практике мер, то она осуществляется, прежде всего, на основе таможенных тарифов. В целом их уровень невелик. Примерно 30 % объемов мировой торговли заблокировано в нулевые ставки таможенных пошлин в рамках различных соглашений Европейского союза и Европейского экономического пространства, еще 8 % — в рамках НАФТА. Также, по данным ОЭСР, на 40 % импортных товаров тарифы являются на уровне близком к нулевым пошлинам. В зафиксированных странами обязательствах озабоченность вызывают, в частности, тарифные пики на продукцию, в производстве которой многие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой обладают сравнительным преимуществом: текстиль, одежда, обувь и др. Так, в ЕС, Канаде, США и Японии существует более чем 1000 тарифных пиков.

В международной практике значительно выросло количество случаев применения защитных мер [1]. Защитными мерами, предусмотренными ВТО, называются торговые ограничения, которые могут быть введены в конкретных условиях для защиты от импорта (помимо тарифных ставок, согласованных в рамках ВТО) (табл. 1).

Таблица 1

ЗАЩИТНЫЕ МЕРЫ, ПРЕДУСМОТРЕННЫЕ СОГЛАШЕНИЯМИ ВТО

Меры	Для чего они?
Временные меры	
Антидемпинговые действия	Пошлины для компенсации <i>несправедливой конкуренции</i> со стороны иностранных экспортеров, применяемые только в отношении фирм, проводящих демпинг. <i>Дискриминационная мера</i>
Компенсационные пошлины	Пошлины для компенсации экспортных субсидий, предоставляемых правительством страны-экспортера. <i>Дискриминационная мера</i>

Закінчення табл. 1

Меры	Для чего они?
Защитные меры (временные тарифы и квоты)	Тарифы или квоты для компенсации справедливой конкуренции с импортом, наносящим ущерб местной отрасли. <i>Недискриминационная мера</i>
Постоянные меры	
Освобождение от обязательств	Долгосрочное освобождение от обязательств в рамках ВТО, предоставляемое отдельным странам

Защитные меры можно разделить на временные и постоянные. К временным ограничениям, разрешенным ВТО, относятся: антидемпинговые пошлины; компенсационные пошлины; защитные меры (временные тарифы и квоты). Постоянные меры — это общее освобождение от обязательств. Они должны быть официально одобрены Советом ВТО.

Наиболее известными и широко применяемым нетарифными ограничениями являются антидемпинговые меры, что объясняется их «предметной» направленностью и эффективностью, достаточно хорошо проработанным механизмом расследований, а также тем, что они могут применяться на выборочной основе против конкретного экспортера. Применение для защиты национальных рынков антидемпинговых мер в международной практике превратилось в механизм, с помощью которого правительства могут проводить протекционистскую политику в интересах отдельных секторов промышленности, не меняя общего курса своей торговой политики. Согласно исследованию, проведенному ОЭСР, в 95 % случаев применение антидемпинговых мер фактически направлено на защиту отечественных отраслей от возросшего импорта и лишь 5 % случаев — на восстановление конкуренции на внутреннем рынке [2].

За период с 1995 г. по 30.06.2010 г. в международной практике было инициировано 3752 антидемпинговых разбирательства (табл. 2). Страной-лидером антидемпинговых расследований выступала Индия (613), далее следовали США (442) и ЕС (414) [1]. Наибольшее число антидемпинговых инициатив было против поставок товаров из Китая (784).

Таблица 2

**СТРАНЫ-ЛИДЕРЫ АНТИДЕМПИНГОВЫХ ИНИЦИАТИВ И РАССЛЕДОВАНИЙ
ЗА 1995—2010 (НА 30.06.2010) ГГ., КОЛИЧЕСТВО**

Страны-инициаторы антидемпинговых расследований		Страны-экспортеры, против которых начаты расследования	
Индия	613	Китай	784
США	442	Южная Корея	268
ЕС	414	США	210
Аргентина	277	Тайвань	201
Австралия, Саудовская Аравия	212	Япония, Индонезия	157
Бразилия	184	Таиланд	154
Китай	182	Индия	146
Канада	152	Российская Федерация	119
Турция	145	Бразилия	110
Южная Корея	111	Малайзия	10
Мексика	98	ЕС	78
ВСЕГО в мире	3752		3752

В международной практике пик антидемпинговых инициатив пришелся на 2001 г. — 371, за первое полугодие 2010 г. их было всего 69.

Для защиты отечественных производителей государства всё чаще используют санитарные, фитосанитарные нормы, технические барьеры и валютно-финансовые рычаги. В 2009 г. в Секретариат ВТО было подано 1 489 уведомлений о нетарифных мерах в соответствии с Соглашением по техническим барьерам в торговле (для сравнения в 2008 г. их было 1272) [3].

Список нетарифных мер довольно обширен. Согласно классификатору нетарифных мер, разработанному ЮНКТАД, и принятому в 2009 г. ВТО нетарифные меры классифицированы по 16 разделам: 1) санитарные и фитосанитарные меры (СФС); 2) технические барьеры в торговле (ТБТ); 3) предотгрузочная инспекция и другие формальности; 4) меры контроля цен; 5) лицензии, квоты, запреты и другие меры количественного контроля; 6) налоги, сборы и другие аналогичные тарифам меры; 7) финансовые меры; 8) меры по ограничению конкуренции; 9) связанные с торговлей инвестиционные меры; 10) ограничения для распространения; 11) ограничения на послепродажное обслуживание; 12) субсидии; 13) ограничения для государственных закупок; 14) интеллектуальная собственность; 15) правила происхождения; 16) меры, связанные с экспортом [3].

Наибольшие сложности для предприятий-экспортеров при доступе на зарубежные рынки представляют требования стандартов. Так, только в США Национальным институтом стандартизации и технологии (The National Institute of Standards and Technology) разработано 9,37 тыс. обязательных стандартов (регламентов). В стране аккредитовано более 200 неправительственных организаций, которые разрабатывают отраслевые и межотраслевые стандарты. ASTM (Американское общество по испытанию материалов, англ. ASTM International) принято 3348 обязательных стандартов (регламентов), ANSI (Американский национальный институт стандартов, англ. American National Standards Institute) — 805, ASME (Американское общество инженеров машиностроения, англ. American Society of Mechanical Engineers) — 667, API (Американский институт нефти, англ. American Petroleum Institute) — 438 [4].

Значительные проблемы у предприятий-экспортеров при поставках товаров в зарубежные страны связаны с применением местных налогов и сборов, таможенных норм и процедур и других мер.

По различным оценкам нетарифные меры, начиная со второй половины 80-х годов, охватывают от 18 до 30 % объемов мировой торговли. При этом развитые страны используют такого рода ограничения в отношении 17 % импорта, в том числе в отношении 50 % металлопродукции, 25 % текстильных изделий, 44 % продукции сельского хозяйства. В последнее время нетарифные меры все более активно применяются и развивающимися странами — до 40 % всего импорта, в том числе 50 % импорта продовольствия [5].

Кроме того, наблюдается значительный рост документооборота по международным сделкам и усложняются процедуры их осуществления, что так же относится к нетарифным методам регулирования (табл. 3). Затраты на документооборот оцениваются в размере от 7 % до 15 % от общей цены сделки. В результате ежегодные общемировые потери от нетарифных ограничений (административных, информационных и др.) оцениваются более чем в 320 млрд долларов [5].

Таблиця 3

КОЛИЧЕСТВО ДОКУМЕНТОВ ПО ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫМ ОПЕРАЦИЯМ
И ВРЕМЯ ИХ ОФОРМЛЕНИЯ ПО СТРАНАМ МИРА

Страна	Экспорт			Импорт		
	число документов	время (дней)	стоимость (долл./контейнер)	число документов	время (дней)	стоимость (долл./контейнер)
Афганистан	7	66	2500	11	88	2100
Азербайджан	7	69	2275	18	79	2575
Казахстан	14	93	2780	18	87	2880
Кыргызстан	—	—	—	18	127	3032
Таджикистан	14	72	4300	10	44	3550
Узбекистан	10	44	2550	18	139	3970
ЕС в среднем	5	12	940	7	15	999
США	6	9	625	5	9	625
Сингапур	5	6	382	6	3	333
В среднем в мире	7	28	1192	10	34	1408

Распространенной в международной торговле стала практика ограничения доступа на национальные рынки импортных товаров на основе предусмотренных в Соглашениях ВТО исключений из принципов деятельности этой организации. Прежде всего, «общих исключений» (Ст. XX ГАТТ), допускающих на основе научного обоснования запретить ввоз импортного товара, если он опасен для жизни и здоровья человека, животных или растений. Воспользоваться другими исключениями весьма проблематично.

Как свидетельствует практика в международной торговле все чаще прибегают к ограничению доступа на национальные рынки импортных товаров на основе предусмотренных в Соглашениях ВТО исключений из принципов деятельности этой международной организации, прежде всего:

- режима наибольшего благоприятствования (РНБ);
- национального режима (НР);
- принципа запрета нетарифных ограничений.

Внешнеторговые операции вне РНБ могут осуществляться в целом ряде случаев. Для этого:

во-первых, необходимо внимательно изучить допустимые ВТО *исключения из РНБ*. Самая явная возможность отступления от РНБ связана с региональными соглашениями. Статья XXIV ГАТТ предусматривает исключения из РНБ для таможенных союзов, зон свободной торговли, а также временных соглашений, предвещающих создание тех или других. Отступления от данного режима предполагаются и в случае применения Всеобщей системы преференций. В современных условиях страны ВТО для ограничения доступа иностранных товаров на свой рынок все чаще стали научно обосновывать необходимость использовать общие исключения с целью охраны жизни и здоровья своего населения;

во-вторых, документы ВТО предполагают применение РНБ в отношении «аналогичных (схожих) продуктов». При этом возникает вопрос о том, что такое

«схожие продукты». Этот вопрос обычно связан с товарной классификацией и установлением ставок таможенных пошлин.

В международной торговле имеют место значительные отступления от РНБ. При этом правила ВТО выполняются. По приблизительным подсчетам, доля экспортно-импортных товаров, перемещаемых в дискриминационном режиме (в той или иной форме) составляет от одной трети до половины мирового торгового оборота [6, с. 262].

Наиболее часто отступление от национального режима в отношении иностранных товаров также происходит на основе допустимых ВТО исключения из НР, прежде всего общих исключений из этого режима, а также исключений на основе статьи III.8 ГАТТ при осуществлении государственных закупок. Скрытая дискриминация импорта часто обнаруживается в контексте так называемых стандартов на продукцию.

В современной практике наиболее часто страны используют *общие исключения* (Ст. XX ГАТТ) и стремятся научно обосновать, что импортируемый на их территорию тот или иной товар опасен для жизни и здоровья человека, животных или растений. Воспользоваться другими исключениями весьма проблематично. Так, Украина ссылаясь на Ст. XII ГАТТ в целях обеспечения равновесия платежного баланса в условиях финансово-экономического кризиса ввела дополнительную импортную таможенную пошлину на 63 товарные позиции, однако вынуждена была ее отменить из-за протеста ВТО. Ограничивать импорт для обеспечения равновесия платежного баланса допускается крайне редко чтобы «.. предотвратить неминуемую угрозу серьезного сокращения валютных резервов страны или приостановить такое сокращение, а также когда речь идет о договаривающейся стороне с очень малыми валютными резервами».

Учитывая рост числа нетарифных барьеров ВТО активизирует работу по противодействию им. По экспертным оценкам, число нетарифных барьеров каждые 15 лет возрастает более чем в 4 раза. Наблюдался значительный рост документооборот по международным сделкам и усложняются процедуры их осуществления, что так же относится к нетарифным методам регулирования.

На нетарифные барьеры в международной торговле следует обратить особое внимание, если они применяются на недискриминационной основе преодолеть их может быть достаточно сложно.

В современной мировой экономике возросло влияние на торговлю мер, принимаемых государствами с целью реализации экологических принципов. Наиболее широко используются:

- экологические налоги, которые, как правило, увязываются с энергоемкостью производства, содержанию углерода в топливе;
- экологические субсидии и правила закупок — государство может производить прямые или косвенные выплаты производителям, которые соблюдают экологические нормы;
- экологические технические стандарты — защита потребителя и окружающей среды посредством принятия, например, нормативов по предельному содержанию тех или иных компонентов;
- запреты на торговлю или карантин — чаще всего они приобретают форму санитарных или фитосанитарных мер;
- экологическая маркировка, побуждающая потребителя приобретать более безопасные товары.

В качестве защитных мер от импорта широко распространенной стала практика проведения девальвации собственной валюты, политики «покупай национальное» и даже использование ограничений на продление и выдачу рабочих виз для иностранцев.

Учитывая возрастающее количество нетарифных барьеров во внешней торговле государствам необходимо на систематической основе проводить работу по развитию системы идентификации и последующей либерализации барьеров на пути доступа национальных товаров и услуг на зарубежные рынки. С этой целью следует сформировать систему взаимодействия бизнеса и государственных органов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность. Для совершенствования системы идентификации и преодоления барьеров доступа национальных товаров на зарубежные рынки необходимо проводить работу по следующим направлениям:

1. Расширение системы источников получения информации об ограничениях в иностранных государствах.

Данная работа предполагает взаимодействие между министерствами и посольствами, торговыми представительствами государства в зарубежных странах. Одновременно целесообразно осуществлять деятельность по совершенствованию механизма сотрудничества с производителями и экспортерами национальных товаров и услуг. В частности, в 2008 году в России была создана Рабочая группа по выработке мер преодоления барьеров для развития внешнеэкономической деятельности при Совете по внешнеэкономической деятельности Минэкономразвития России. В 2009 году было проведено 11 раундов консультаций с российскими производителями и экспортерами по проблемам доступа российских товаров на рынки стран СНГ, ЕС, Юго-Восточной Азии, интеграции на постсоветском пространстве и интересам бизнеса в этом процессе [7].

2. Либерализация выявленных торговых ограничений в иностранных государствах и устранение дискриминационных торговых барьеров.

Данное направление включает в себя разработку и применение мер по оптимизации работы с торговыми барьерами с целью рационального распределения ресурсов, сопоставление приоритетных проблем с выбором подхода и инструментов для их преодоления, формирование двусторонних договоренностей по разрешению споров и иных инструментов по урегулированию конфликтных ситуаций. Данное направление работы по устранению барьеров, предполагает привлечение внешних экспертов, в том числе, общепризнанных международных.

3. Взаимодействие с третьими странами по вопросам доступа на внешние рынки.

С целью обмена мнениями и выработки наиболее оптимальной и эффективной стратегии по разрешению конкретных проблем предполагается координировать усилия с третьими странами через организацию видеоконференций и экспертные консультации.

4. Совершенствование договорной правовой базы государства с торговыми партнерами.

В рамках реализации данного направления с целью устранения торговых барьеров во взаимной торговле целесообразно осуществлять работу по развитию региональных интеграционных взаимоотношений.

5. Выработка выгодных для государства правил международной торговли через более активное вовлечение в работу международных организаций.

Одним из значительных факторов в обеспечении благоприятных условий доступа на внешние рынки является тщательное согласование странами условий вступления в ВТО и членство в данной международной организации, что позволя-

ет перейти на качественно новый уровень в устранении дискриминационного подхода торговыми партнерами.

6. Формирование общедоступных информационных ресурсов и информационной среды в области торговой политики.

Данное направление включает в себя поддержку Интернет-сайта по вопросам режима доступа национальных товаров, услуг и инвестиций на зарубежные рынки. Например, в России — это <http://mdb.economy.gov.ru> [7]. Сайт содержит информационно-справочные материалы по инструментам торговой политики, базу данных по действующим ограничениям в отношении российских товаров и услуг, представляющую собой систематический публичный учет барьеров в торговле товарами и услугами, влияющих на экспортную деятельность российских производителей. В рамках реализации данного направления предполагается также организация разработки и распространения печатных изданий, как общего характера, так и по отдельным направлениям торговой политики.

7. Повышение осведомленности экономических операторов о системе идентификации и преодоления барьеров по доступу национальных товаров и услуг на внешние рынки.

Данное направление возможно реализовать путем публикации информации о работе, осуществляемой в целях обеспечения благоприятного доступа на внешние рынки, примеров успешного устранения торговых барьеров. Также следует практиковать проведение презентаций, семинаров, конференций по вопросам реализации системы доступа национальных товаров и услуг на внешние рынки.

8. Организация и осуществление подготовки специалистов в области торговой политики для работы в органах государственной власти и в бизнесе, создание в этой области необходимого экспертного, кадрового и научного потенциала.

9. Партнерство с бизнесом по обеспечению благоприятных условий доступа национальных товаров и услуг на внешние рынки.

Ключевым элементом партнерства является выявление барьеров доступа конкретных товаров на определенные зарубежные рынки.

Мировой опыт применения защитных мер полезен для Беларуси и Украины, так как позволяет защищать от импорта национальные рынки и работать на внешних в соответствии с принятой международной практикой.

Литература

1. <http://www.wto.org/english> — официальный сайт Всемирной торговой организации [Электронный ресурс], дата доступа 26.07.2011.
2. Антидемпинговая активность усиливается // Дайджест новостей «МОСТЫ» Двухнедельный обзор новостей торговли и устойчивого развития. — № 8. — 24 мая 2009 года.
3. Нетарифные меры требуют большей прозрачности // Мосты между торговлей и устойчивым развитием. — Ноябрь 2009. — Вып. 7. — С. 16—17.
4. «Economist» об усилении торгового протекционизма // Бюллетень иностранной коммерческой информации. — №5-6. — 20 января 2009 г.
5. Торговля должна быть частью решения, а не частью проблемы // Мосты между торговлей и устойчивым развитием. — Январь-февраль 2009. — Вып. 1.
6. Всемирная торговая организация: механизм взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / Под ред. С. Ф. Сутырина. — М.: Эксмо, 2008.
7. <http://mdb.economy.gov.ru> — официальный сайт Минэкономразвития Российской Федерации [Электронный ресурс], дата доступа 27.07.2011.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2011 р.