

АНАЛИЗ ДОСТУПА ТОВАРОВ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ ПОСЛЕ УРУГВАЙСКОГО РАУНДА: ТАРИФНЫЕ УСЛОВИЯ

Елена Давиденко

Основой ГАТТ/ВТО является безусловный режим наибольшего благоприятствования (РНБ). Это правило означает, что все члены ВТО обязаны предоставлять друг другу такой же благоприятный режим в отношении использования и применения всех мер в области внешней торговли товарами, какой они предоставляют какой-либо другой стране независимо от того, является она или не является членом ВТО. Если член ВТО предоставляет другой стране более благоприятный режим, например, путем снижения пошлин импортного тарифа на какой-либо товар, он должен немедленно и безусловно распространить этот режим на других членов.

Исключение в отношении этого основного правила допускается лишь при специфических и определенных обстоятельствах, в частности, при региональных торговых соглашениях для развивающихся стран, в условиях действия "вэйверов" (освобождений от обязательств по ГАТТ), исторических преференциях, которые существовали к моменту вступления в силу ГАТТ, в частности, относящихся к колониальной эпохе, и в соответствии с соглашениями о региональной интеграции.

Режим наибольшего благоприятствования требует, чтобы члены ВТО не проводили дискриминационную политику в отношении других членов. "Национальный режим" является следствием режима наибольшего благоприятствования. Он требует, чтобы к товарам, которые прошли таможенную очистку (поступили на рынок), сразу был применен режим не менее благоприятный, чем к однородным товарам (эквивалентным товарам национального производства). Это обязательство распространить "национальный режим" на ввозимые товары применяется более конкретно в области:

— внутренних налогов, например, акцизные сборы, налоги с оборота и т. д.;

— правительственных законов, правил и требований, оказывающих влияние на внутреннюю торговлю, предложения на продажу, закупки, транспортировку, распределение или использование таких товаров.

Один из ключевых принципов ГАТТ/ВТО состоит в том, чтобы защита национальных отраслей промышленности и сельского хозяйства достигалась с помощью тарифов, а не путем введения количественных ограничений или других нетарифных мер сдерживания импорта. В целях содействия постепенной либерализации и стабильности торговли ВТО предусматривает согласование уровня тарифов путем переговоров между странами-участницами и включение согласованных тарифных уступок в национальные списки, что придает таким уступкам "связывающий" характер (в дальнейшем тарифы не могут быть повышены страной в одностороннем порядке).

В результате восьми раундов многосторонних переговоров, проведенных в рамках ГАТТ с 1947 г., почти все тарифы на промышленные товары и значительная часть тарифов на сельскохозяйственную продук-

цию стали "связывающими", т.е. их нельзя повышать. В развивающихся странах ситуация с тарифными уступками различная. Небольшое число стран сделали "связывающим" весь тариф (с немногими исключениями), введя "потолочные" ставки, т.е. такие, которые нередко превышают реально действующие ставки. При таком подходе "связывающие" ставки в большинстве случаев фиксируются на относительно высоком уровне (табл. 1, 2).

Приведенные в табл. 1 данные свидетельствуют о почти 100%-ном связывании тарифов на импорт сельскохозяйственной продукции у промышленно развитых стран, развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Очень высокая доля связанных тарифных линий, превышающих 15%, наблюдается у всех латиноамериканских стран, 1/3 всех тарифов на сельхозпродукцию — у стран ЕС, от 50 до 86% — у Исландии, Норвегии, Турции, от 3 до 99% — у Австралии, Индии, Японии, Южной Кореи, Малайзии, Филиппин. 100% таможенных пошлин Туниса превышают 15 %, причем половину из них составляют таможенные пошлины свыше 100%. Достаточно высокая доля таможенных пошлин, превышающих 100 %, наблюдается у Колумбии, Норвегии, Румынии, Туниса. Анализ данных табл. 1 позволяет сделать вывод о достаточно серьезной тарифной защите национальных сельхозпроизводителей практически у всех рассматриваемых стран, несмотря на связывание таможенного тарифа.

Аналогичная ситуация по связыванию тарифов наблюдается и при импорте промышленной продукции (табл. 2), за исключением Турции (только 35% связанных тарифов), Индии (62%), Малайзии (62,4%), Филиппин (57, 5%), Туниса (46,3%). Средневзвешенный таможенный тариф на импорт промышленной продукции ниже, чем при импорте сельхозпродукции, однако у некоторых стран он еще достаточно высокий (см. табл. 2). Это относится ко всем латиноамериканским странам, а также к Исландии, Турции, Румынии, Индии, Малайзии, Филиппинам, Тунису. Пиковых тарифов (табл. 3), превышающих 100%, на импорт промышленной продукции не наблюдается, но доля тарифных линий с пошлинами выше 15% достаточно высокая у Аргентины, Бразилии, Колумбии, Мексики, Венесуэлы (почти 100%), Турции (77%), Румынии (98,9%), Индии (97,9%), Филиппин (88,3%), Туниса (100%).

Итак, даже после осуществления всех тарифных уступок, согласованных в рамках Уругвайского раунда, в промышленно развитых, развивающихся странах и странах с переходной экономикой во многих случаях по-прежнему применяются максимальные тарифные ставки.

В развитых странах примерно одна десятая часть всех тарифов превышает 12% от стоимости товара. В развивающихся странах тарифы превышают 12%-ный уровень чаще, чем в развитых странах, однако эти тарифные пики в значительной мере остаются в пределах

Давиденко Елена Леонидовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета

Связанные тарифы на импорт сельскохозяйственной продукции

Страна	Доля связанных тарифных линий, %	Доля беспошлинных тарифных линий, %	Простое среднее, %		Доля тарифных линий с пошлинами выше 15 %	Доля тарифных линий с пошлинами выше 100%
			Расчет ОЭСР	Расчет Всемирного банка		
Северная Америка						
Канада	100	42,1	4,6	8,8	1,2	0
США	100	27,9	5,5	9	2,6	0
Латинская Америка						
Аргентина	100	0,1	32,8	32,5	97,3	0
Бразилия	100	2	35,3	35,2	96,4	0
Колумбия	99,7	0	88,3	105,6	100	22,9
Мексика	100	0,1	42,9	25,1	96,2	4,9
Венесуэла	100	0	55,4	67,7	99,4	14,5
Западная Европа						
ЕС	100	26,5	19,5	20	33,9	0,9
Исландия	99,6	21,1	48,4	72,1	58,9	8,1
Норвегия	100	23,4	123,7	50,4	61,1	44,2
Швейцария	99,1	28,2	51,1	46,9	16,5	6,9
Турция	100	0	63,9	74,3	86,7	16,8
Восточная Европа						
Чехия	100	30,5	13,3	18,9	23,4	0,9
Венгрия	91	8,4	22,2	6,7	47,5	0,6
Польша	97,4	2,9	52,8	38,3	74,7	8,1
Румыния	100	0	98,6	130,2	97,5	39,6
Азия						
Индия	97,5	1,6	124,3	101	99,4	44,7
Япония	99,5	31	11,7	29,7	17,5	0,3
Республика Корея	96,3	2,2	62,2	39,6	74,1	10,1
Малайзия	98,8	14,2	13,6	39	18,9	1,5
Филиппины	97,4	0	35,3	46,9	91,8	0
Австралия и Океания						
Австралия	99,9	32,6	3,3	2,5	3	0
Африка						
Тунис	97,1	0	116,7	15,1	100	50,3

Источник: Отчет ВТО о мировой торговле за 2003 г.

12—30% и лишь в исключительных случаях превышают 100%. На некоторых важных рынках развитых стран на многие товары по-прежнему распространяются тарифы, превышающие 30%-ный уровень и даже исчисляющиеся несколькими сотнями процентов. Вместе с тем между развивающимися странами наблюдаются довольно существенные различия. Во многих из них разброс тарифов теперь является небольшим и их максимальный уровень составляет 20% или меньше, хотя в ряде стран все еще сохраняется высокий средний уровень тарифов и значительный разброс ставок.

В развитых странах более половины тарифных пиков (см. табл. 3) приходится на продукцию сельского хозяйства, рыболовства и пищевой промышленности. Значительная часть этих тарифов была установлена после того, как существовавшие ранее в сельскохозяйственном секторе нетарифные ограничения были заменены тарифами, уровень которых зачастую превышает 30% или даже 100%, а в случае отдельных товаров — 300% (в частности, это касается мяса, зерновых культур, сахара, некоторых фруктов и овощей, молочных продуктов и та-

бачных изделий). С другой стороны, максимальные тарифные ставки на многие рыбные продукты и продовольственные товары в целом не превышают 30%.

В сельскохозяйственном секторе были введены тарифные квоты с более низкими или даже нулевыми ставками пошлин. Однако эти квоты едва ли способствовали созданию существенных торговых возможностей для новых экспортеров, поскольку в течение периода их действия квоты увеличивались незначительно, а существующие квоты, как правило, распределялись среди традиционных поставщиков. Кроме того, во многих случаях применение тарифных квот осуществляется без достаточной транспарентности.

В промышленном секторе тарифные пики (табл. 4) приходится главным образом на кожевенный, обувной, швейный и текстильный секторы (в рамках последнего в основном на изделия из хлопка, шерсти и синтетического волокна). Тарифные пики находятся обычно в пределах от 12 до 30% и лишь в исключительных случаях достигают 300% (как в случае кожаной обуви). Многочисленные тарифные пики применяются также

Связанные тарифы на импорт промышленной продукции

Страна	Доля связанных тарифных линий, %	Доля бес-пошлинных тарифных линий, %	Простое среднее		Доля тарифных линий с пошлинами выше 15 %
			расчет ОЭСР	Расчет Всемирного банка	
Северная Америка					
Канада	99,5	28,6	5,3	6,4	7,2
США	99,9	37,2	3,8	4,6	2
Латинская Америка					
Аргентина	100	0	30,6	30,9	98,5
Бразилия	100	0,3	29,7	29,5	97,3
Колумбия	99,7	0	36,1	35,5	100
Мексика	100	0,2	34,8	34,7	99,6
Венесуэла	100	0	33,8	33,3	99,4
Западная Европа					
ЕС	100	22,2	4,1	4,1	0,6
Исландия	93,7	42,7	10	14,4	30
Норвегия	100	44,1	3,4	4,1	0,2
Швейцария	98,7	17,3	1,9	2,2	0,3
Турция	35	1,2	40,7	16,6	77,3
Восточная Европа					
Чехия	100	13,4	4,5	4,8	1
Венгрия	96,7	13,4	6,8	7,4	1,4
Польша	96,1	2,2	10,6	9,8	12,9
Румыния	100	0	34,4	32,7	98,9
Азия					
Индия	62	0,4	59	37,5	97,9
Япония	98,7	53,8	3,6	3	0,6
Республика Корея	90,5	13,5	11,4	10,3	18,9
Малайзия	62,4	5,6	16,4	16,7	41,8
Филиппины	57,5	0	25,1	23,2	88,3
Австралия и Океания					
Австралия	95,8	18,7	10,6	13	15,9
Африка					
Тунис	46,3	0	41,2	36,8	100

И с т о ч н и к: Отчет ВТО о мировой торговле за 2003 г.

к широкому кругу других промышленных товаров, хотя положение в этом секторе различается между отдельными странами (примерами таких товаров являются фанера, керамическая и стеклянная посуда, велосипеды, грузовые автомобили, автобусы, суда и другое транспортное оборудование, бытовая электроника и часы). Таким образом, даже в промышленном секторе тарифные пики по-прежнему выступают серьезным барьером, ограничивающим доступ на рынки экспорта из развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Проблема пиковых тарифов отмечается в шести секторах: 1) важнейшие сельскохозяйственные продовольственные продукты первой необходимости; 2) фрукты, овощи, рыба и т. д.; 3) пищевая промышленность; 4) текстильные изделия и одежда; 5) обувь, кожа и товары для путешествий; 6) автомобильная промышленность и другие транспортные средства, высокотехнологичные товары, такие, как бытовая электронная аппаратура и часы.

Главные товарные группы, в которых установлены наивысшие тарифные ставки и тарифы, включают,

в частности, мясо, сахар, молоко, масло, сыр, зерновые, табачные изделия и хлопок. Тарификация прежних количественных ограничений, пошлин и других мер нетарифной защиты привела к установлению крайне высоких тарифных ставок, в большинстве случаев превышающих 30%. Тарифные квоты по таким товарам призваны защитить традиционные торговые потоки и создать новые возможности минимального доступа применительно к торговле всех членов ВТО. Однако квоты во многих случаях предоставляются главным образом традиционным торговым партнерам. Кроме того, товары, на которые распространяются тарифные квоты, часто являются узкоспециализированными, исключают стандартные торговые качества или же поставляются для промышленного использования. Существует много случаев, когда тарифные квоты предусматривают пиковые ставки или даже ставки, превышающие 30%.

Высокие ставки по данным пищевым продуктам первой необходимости зачастую комбинируются с конкретно страновыми специальными мерами. Например, тариф США предусматривает дополнительные пошли-

Применение пиковых тарифов на сельскохозяйственную продукцию (по странам)

Страна	Год	Общее количество тарифных линий	Максимальный уровень тарифов, %	Доля национальных пиков, %	Доля международных пиков, %
Северная Америка					
Канада	2001	1425	238,0	7,8	1,2
США	2001	1740	350,0	8,1	7,2
Латинская Америка					
Аргентина	2001	946	22,5	0,0	27,2
Бразилия	2001	946	55,0	0,1	27,5
Колумбия	2001	882	20,0	0,0	40,6
Мексика	2001	1071	260,0	4,1	47,9
Венесуэла	2001	874	25,0	0,0	40,5
Западная Европа					
ЕС	2002	2151	74,9	4,1	8,2
Исландия	2000	1406	78,0	12,6	15,5
Норвегия	2002	1337	555,0	1,6	2,6
Швейцария	2001	2198	0,0	0,0	0,0
Турция	2001	3231	232,5	8,0	60,6
Восточная Европа					
Чехия	2001	2096	125,0	8,4	20,4
Венгрия	2001	2291	127,5	0,9	61,0
Польша	2001	2179	676,7	5,9	63,5
Румыния	1999	2134	332,5	0,0	98,4
Азия					
Индия	2001	745	210,0	1,3	87,0
Япония	2001	1793	50,0	8,6	16,1
Республика Корея	2001	1513	917,0	7,1	48,6
Малайзия	2001	1164	30,0	8,9	2,5
Филиппины	2002	788	65,0	9,3	10,2
Австралия и Океания					
Австралия	2001	752	5,0	21,1	0,0
Африка					
Тунис	2002	3363	230,0	26,8	96,0

И с т о ч н и к: Отчет ВТО о мировой торговле за 2003 г.

ны в отношении товаров, импортируемых сверх тарифных квот; в этом случае, чем ниже фактическая экспортная цена, тем соразмерно выше тарифные ставки. В Японии действует система, имеющая аналогичные последствия, поскольку тарифы на некоторые мясопродукты, например, определяются с учетом разницы между импортной ценой и некоторой стандартной ценой или соответствующей множественной ценой. Кроме того, в Японии и Республике Корея существуют количественные ограничения по рису.

Что касается второго сектора (фрукты, овощи, рыба и т. д.), то по этим товарным позициям пиковые тарифы, как правило, ниже по сравнению с вышеупомянутыми секторами, однако довольно широко распространены. За некоторыми исключениями, применяется единая ставка без тарифных квот, которая ограничивает их воздействие. В большинстве случаев пиковые пошлины на важнейшие фрукты, овощи, некоторые рыбопродукты и ракообразных составляют 12—30%. Такие пошлины часто устанавливаются для цитрусовых, ананасов, яблок, некоторых косточковых плодов, винограда, томатов в сезон, а также в отношении тунца и сардин. На отдельных рынках высокие ставки также применяются к целому

ряду других свежих или сушеных овощей, таких, как спаржа, чеснок, а также в отношении маслин и грибов. На некоторых рынках импортные пошлины по многим фруктам, овощам и рыбе существенно более низкие.

Пищевая промышленность является одним из важнейших секторов, в котором на рынках крупнейших развитых стран будут по-прежнему интенсивно использоваться высокие тарифы. Пиковые тарифы и некоторые дополнительные меры распространяются не только на самые начальные процессы переработки, но и на всю отрасль в целом и широкую номенклатуру ее продукции.

На пищевую промышленность ЕС (кроме самых первых этапов переработки) приходится приблизительно 30% всех пиковых тарифов, составляющих, за некоторыми исключениями, 12—75%. В качестве примеров товаров, подверженных особенно высоким ставкам, можно привести продукты из зерновых и сахара, фруктов, консервированные фруктовые соки и т.д. На пищевую промышленность приходится одна шестая всех пиковых тарифов в США, размер которых в основном составляет 12—100%. В число товаров, на которые распространяются пиковые тарифы США, входят, в частности, апельсиновый сок (30%), арахисовое масло

Применение пиковых тарифов на промышленную продукцию (по странам)

Страна	Год	Общее количество тарифных линий	Максимальный уровень тарифов, %	Доля национальных пиков, %	Доля международных пиков, %
Северная Америка					
Канада	2001	8163	25,0	10,6	9,3
США	2001	8447	109,7	7,9	4,1
Латинская Америка					
Аргентина	2001	8461	35,0	0,0	36,2
Бразилия	2001	8458	35,0	0,0	50,0
Колумбия	2001	5896	35,0	0,0	25,7
Мексика	2001	10248	35,0	0,0	55,1
Венесуэла	2001	5817	35,0	0,0	25,9
Западная Европа					
ЕС	2002	8305	26,0	1,5	0,9
Исландия	2000	6144	75,0	19,2	0,0
Норвегия	2002	5796	16,0	12,9	2,3
Швейцария	2001	6128	0,0	0,0	0,0
Турция	2001	15998	84,6	3,3	3,4
Восточная Европа					
Чехия	2001	8201	30,1	1,4	1,1
Венгрия	2001	10368	78,0	1,6	2,3
Польша	2001	8394	119,2	1,2	13,4
Румыния	1999	8452	247,5	0,0	45,1
Азия					
Индия	2001	4771	105,0	0,3	86,9
Япония	2001	7243	33,8	9,9	0,7
Республика Корея	2001	9767	30,0	0,0	1,6
Малайзия	2001	9215	300,0	10,8	23,3
Филиппины	2002	4852	30,0	0,4	0,4
Австралия и Океания					
Австралия	2001	5019	25,0	11,4	4,8
Африка					
Тунис	2002	12799	43,0	0,0	83,5

И с т о ч н и к: Отчет ВТО о мировой торговле за 2003 г.

(130%) и некоторые табачные изделия (350%). В Японии на пищевую промышленность приходится 40% всех пиковых тарифов, применяющихся в различных отраслях. Важнейшими товарами являются маргарин, мясные консервы, мясопродукты, жевательная резинка, кондитерские изделия из сахара, какао-порошок и шоколад, фруктовые соки, кофе, табак и т.д.

В США, ЕС и Канаде высокие тарифы распространяются на значительную часть импорта одежды и текстильные изделия. Пиковые тарифы составляют 12—30% для большинства товаров. Эти высокие тарифы в настоящее время используются одновременно с количественными ограничениями импорта. В то же время существует ряд текстильных изделий, которые имеют важное значение для экспорта развивающихся стран и по которым ставки таможенных пошлин существенно снижаются или устанавливаются на нулевом уровне (например, тарифы на набивную хлопчатобумажную ткань в США). В ЕС преимущество, предоставляемое в рамках всеобщей системы преференций в отношении одежды и текстильных изделий, обычно не превышает 15% ставок в рамках режима наибольшего благоприятствования и испытывают на

себе влияние некоторых страновых и секторальных ограничений. Япония использует весьма незначительное число сравнительно низких пиковых тарифов в этих двух секторах и не устанавливает количественные ограничения для экспорта развивающихся стран (за исключением ряда соглашений о добровольном ограничении экспорта с Китаем и Республикой Корея). В некоторых развивающихся странах сектор одежды и текстильных изделий по-прежнему защищен сравнительно высокими тарифами (Мексика, Бразилия, Индия, Тунис). Заметным исключением являются Аргентина, Республика Корея, Малайзия и Филиппины. Среди стран с переходной экономикой наиболее либеральные условия для импорта текстиля и одежды созданы в Венгрии, Чехии и Польше (табл.5).

В автомобильной промышленности большинство развивающихся стран поддерживают высокую степень тарифной защиты, при которой ставки достигают свыше 100%. В развитых странах тарифный протекционизм носит более выборочный характер: 25% — для грузовых автомобилей в США; 22% — для грузовых автомобилей и 16% — для автобусов в ЕС; 25% — для судов и катеров, включая рыболовные суда в Канаде.

Средний уровень тарифной защиты по видам промышленной продукции

Страна	Древесина, бумага, фурнитура	Текстиль и одежда	Кожа, резина, обувь и товары для путешествий	Металлы	Химические и фотографические приборы	Транспортное оборудование	Неэлектрические машины	Электрические машины	Рыба и рыбопродукты
Канада	2	12	6	2	3	6	1	2	1
США	0,8	10	5	2	4	3	1	2	1
Аргентина	13	10	14	14	11	17	13	16	12
Бразилия	13	20	17	14	11	18	14	17	12
Колумбия	13	18	14	10	8	14	9	10	19
Мексика	16	24	21	15	13	18	12	16	28
Венесуэла	13	18	14	10	8	14	9	11	19
ЕС	2	8	4	2	5	4	2	3	12
Исландия	3	5	6	0,9	1	2	0,8	2	1
Норвегия	0,1	7	2	0,3	0,6	0,2	0,2	0	0
Швейцария	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Турция	2	9	4	4	5	4	2	3	50
Чехия	5	7	4	4	4	6	4	4	0,1
Венгрия	5	8	7	5	5	11	8	10	17
Польша	8	13	12	10	9	17	8	8	20
Румыния	13	24	17	14	16	24	13	11	22
Австралия	3	13	7	4	2	4	3	3	0
Индия	29	30	32	32	34	38	25	26	35
Япония	1	8	7	1	3	0	0	0,2	6
Республика Корея	6	10	8	6	7	6	6	6	16
Малайзия	11	14	14	9	4	19	4	7	2
Филиппины	6	10	6	4	4	8	2	4	7
Тунис	35	35	33	26	24	23	13	28	41

Источник: Отчет ВТО о мировой торговле за 2003 г.

Кроме того, развитые и развивающиеся страны устанавливают высокие тарифы в отношении телевизионных приемников, видеомэгнитофонов, телевизионных кинескопов и некоторых других высокотехнологичных продуктов, таких, как наручные часы.

Однако не только величина тарифа, но и его структура могут приводить к деформированию международного производства и условий торговли, создавая дополнительные барьеры для доступа на рынки. Тарифная эскалация имеет место в том случае, когда тарифы возрастают по мере повышения степени переработки продукции. Эскалация тарифов обеспечивает дополнительную защиту для отечественных отраслей обрабатывающей промышленности, позволяя им производить продукцию с более высокими издержками, чем на международном уровне, и, следовательно, добиваться искусственно более высокой добавленной стоимости по сравнению с эффективно действующими международными конкурентами. В результате тарифных уступок, согласованных на Уругвайском раунде, более чем в 80% случаев разница в тарифах между сырьевыми материалами и переработанными продуктами, полученными на их основе, сократилась в номинальном выражении, что создало определенные возможности для диверсификации экспорта развивающихся стран в направлении переработанных продуктов с более высокой добавленной стоимостью. Однако для более чем половины выбранных сырьевых товаров позитивная тарифная эскалация по-прежнему будет сохраняться, и причем в значительных масштабах (табл. 6).

Приведенные данные позволяют сделать вывод о том, что у практически всех стран реальный уровень таможенной защиты производителей готовой продукции выше номинального уровня таможенного тарифа на готовую продукцию, поскольку наблюдается значительный процентный рост ставки тарифа по мере продвижения от сырья к готовой продукции. Например, в Канаде по товарной группе — текстиль и одежда — процентная ставка выросла в 5,8 раза, в США — в 3,3 раза, в Австралии — в 23,8 раза. Вместе с тем примерно одинаковый уровень защиты обеспечивается обоим отраслям в Таиланде (30%) и Тунисе (56—57%), хотя средний уровень таможенного тарифа достаточно высокий. В США по группе — кожа, обувь, товары для путешествий — рост ставки по мере продвижения от полуфабрикатов к готовой продукции составил 5,1 раза, в ЕС по аналогичной группе процентная ставка выросла в 3 раза. В Австралии по данной группе рост составил 5,2 раза, по текстилю и одежде — 23,8 раза. В Японии по первой группе наблюдается рост в 207 раз, по второй группе — в 3,2 раза. Что касается Бразилии, Мексики и Венесуэлы, то они в большей степени защищают производителей промежуточной продукции по группам — кожа, обувь, товары для путешествий, металлы, — стимулируя конкуренцию среди производителей готовой продукции, хотя рост процентной ставки незначительный. Очень высокий рост процентной ставки по мере продвижения от сырья к готовой продукции по всем приведенным товарным группам наблюдается

Средний тариф на промышленную продукцию в зависимости от стадии производственного процесса

Страна	Вид продукции	Древесина, бумага, фурнитура	Текстиль и одежда	Кожа, обувь, товары для путешествий	Металлы	Минеральные продукты, драгоценные камни и металлы
Канада	Сырье	0,2	2,5	0,3	0,1	2,7
	Полуфабрикаты	0,9	11,1	5,7	1,7	1,0
	Готовая продукция	1,9	14,5	10,3	5,2	4,4
США	Сырье	0,0	2,8	0,0	0,8	0,6
	Полуфабрикаты	0,7	9,1	2,3	1,1	1,3
	Готовая продукция	0,7	9,1	11,7	2,9	5,3
Бразилия	Сырье	20,2	35,0	34,3	35,0	34,3
	Полуфабрикаты	25,8	34,8	34,4	33,3	29,4
	Готовая продукция	31,1	34,9	35,0	33,4	34,8
Мексика	Сырье	30,1	34,2	34,8	34,1	33,7
	Полуфабрикаты	34,1	35,1	34,7	34,4	33,6
	Готовая продукция	34,6	35,0	34,9	35,0	35,0
Венесуэла	Сырье	31,8	34,7	34,9	35,0	33,8
	Полуфабрикаты	32,8	35,0	33,9	32,8	33,8
	Готовая продукция	34,6	34,9	34,6	34,4	34,6
ЕС	Сырье	0,0	2,6	0,1	0,0	0,4
	Полуфабрикаты	1,0	6,6	2,4	1,2	2,4
	Готовая продукция	0,5	9,7	7,0	2,8	3,7
Турция	Сырье	15,7	27,3	18,1	6,0	26,3
	Полуфабрикаты	39,2	74,2	87,6	24,5	35,8
	Готовая продукция	52,8	89,8	87,3	47,9	49,7
Чехия	Сырье	2,3	3,3	0,6	0,1	0,4
	Полуфабрикаты	6,2	4,8	2,2	3,7	3,6
	Готовая продукция	6,0	7,8	5,7	4,6	5,8
Польша	Сырье	3,1	5,7	7,4	2,5	2,8
	Полуфабрикаты	9,0	10,1	11,2	10,2	6,3
	Готовая продукция	8,8	16,7	13,6	10,5	10,5
Австралия	Сырье	0,3	1,5	4,2	0,6	2,4
	Полуфабрикаты	7,0	22,9	11,5	0,8	6,0
	Готовая продукция	8,9	35,7	22,0	11,8	11,1
Япония	Сырье	0,1	2,6	0,1	0,0	0,2
	Полуфабрикаты	1,9	5,9	10,4	1,0	0,5
	Готовая продукция	0,6	8,3	20,7	0,9	1,8
Республика Корея	Сырье	2,1	8,1	9,4	1,2	5,6
	Полуфабрикаты	7,1	14,0	11,1	4,5	8,6
	Готовая продукция	3,6	24,5	19,8	13,2	14,9
Таиланд	Сырье	8,3	29,3	28,6	28,8	17,4
	Полуфабрикаты	22,3	27,6	34,7	21,4	27,9
	Готовая продукция	24,8	30,4	35,8	31,9	33,0
Тунис	Сырье	18,2	55,5	25,2	17,0	20,4
	Полуфабрикаты	36,2	55,2	35,4	22,6	26,9
	Готовая продукция	36,9	57,3	39,1	32,0	35,3

Источники: Доступ на рынки: незавершенный процесс. Исследование рынков после Уругвайского раунда и выводы. Всемирная торговая организация, 2001.

у Турции. Например, рост процентной ставки по группе — древесина, бумага, фурнитура — составил 3,4 раза, по коже, обуви, товарам для путешествий — 4,8 раза, по металлам — 7,9 раз.

Таким образом, чем выше процентный рост ставки тарифа по мере продвижения от сырья к готовой продукции, тем выше степень защиты производителей готовой продукции от внешней конкуренции. Тарифная эскалация в развитых странах стимулирует производство сырья в развивающихся странах и консервиру-

ет технологическую отсталость, поскольку только с сырьевой продукцией, таможенное обложение которой минимально, они реально могут пробиться на их рынок. В то же время рынок готовой продукции практически закрыт для развивающихся стран в силу существующей тарифной эскалации, которая имеет место в большинстве развитых государств.

В настоящее время Республика Беларусь и ее основные торговые партнеры — Россия, Украина, Казахстан — предпринимают шаги по вступлению во Все-

мирную торговую организацию. В сентябре 2003 г. было образовано единое экономическое пространство указанных стран, одной из целей которого является выработка единой позиции по присоединению к данной международной организации. Страны — члены ВТО предъявляют завышенные и даже дискриминационные требования к кандидатам, стремящимся в эту организацию. Поэтому странам-кандидатам целесообразно придерживаться единой позиции — вступать в ВТО только на условиях, стандартных для всех "старых" членов организации, а любые дополнительные требования считать попытками дискриминации.

Республика Беларусь переходит к очередной фазе переговоров по присоединению к ВТО — к подготовке Сводного отчета. Отчет будет содержать ссылки на нормативно-правовые акты, приведенные в соответствие с правилами данной организации, принятие которых позволит Беларуси завершить подготовку итогового документа по присоединению. Это касается вопросов тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли товарами, услугами, защиты прав на объекты интеллектуальной собственности и т. д.

В настоящее время тарифная политика Республики Беларусь проводится исходя из ее экономических интересов и с учетом обязательств в рамках Союза Беларуси и России, ЕврАзЭС, а также процесса присоединения к ВТО. Инструментом проведения тарифной политики Беларуси является Таможенный тариф, один из наиболее мощных и действенных рычагов государственного регулирования внешней торговли, значение которого будет все больше возрастать по мере выполнения необходимых процедур по вступлению в ВТО.

Таможенный тариф Республики Беларусь выполняет в настоящее время несколько функций: формирование доходной части государственного бюджета, осуществление защиты внутреннего рынка, создание благоприятных условий деятельности для белорусских субъектов хозяйствования. Он состоит из двух частей: импортный и экспортный таможенный тариф. Экспортные таможенные пошлины установлены главным образом в отношении сырьевых товаров, вывозимых в

государства, не являющиеся участниками Таможенного союза. Размер импортных таможенных пошлин составляет 0, 5, 10, 15, 20, 25% таможенной стоимости товара. В отношении некоторых товаров установлены комбинированные ставки. Большинство товаров облагается по ставкам 5—10%. По ставкам 15, 20, 25% облагаются товары, аналоги которых в достаточном количестве производятся в республике, например холодильники, телевизоры, грузовики. Ставки в размере 0% установлены в отношении некоторых лекарственных средств (инсулин), средств для профилактики инвалидности. Согласно недавнему решению правительства нулевая ставка установлена в отношении технологического оборудования.

Средневзвешенный импортный таможенный тариф Республики Беларусь равняется 8,5%. Для сравнения, аналогичный показатель у основных торговых партнеров Беларуси составляет: в России — 9,5%, Украине — 8,8%, Казахстане — 9,3%. Максимальная ставка таможенного тарифа в Беларуси — 25%, в России — 20%, в Украине — 70%, в Казахстане — 100%. С учетом проведенного анализа и на основании данных показателей можно утверждать об умеренном уровне тарифной защиты в странах — кандидатах на вступление в ВТО.

В целом, по предварительным оценкам, для Беларуси вполне безболезненным было бы снижение пошлин примерно на 70% импорта. Однако по группе "чувствительной продукции", которая составляет стратегические экспортные позиции, таможенные пошлины снижать не следует; их целесообразно даже повысить для защиты отечественного производителя от возрастающей конкуренции. Другое дело, что после подписания соглашения тарифы будут зафиксированы и их можно будет изменить только в чрезвычайных ситуациях и только после проведения переговоров о компенсации в пользу партнеров, чьи интересы были затронуты таким повышением.

Следовало бы также провести ревизию системы нетарифного регулирования внешней торговли, оценить состояние на рынке услуг и в области защиты прав на объекты интеллектуальной собственности для равноправного и справедливого членства в ВТО.

ЛИТЕРАТУРА

1. Проект рекомендации по вопросам политики ГАТТ для России, Армении, Белоруссии и Молдавии. Подготовлено службой Tacis для Центра исследований европейской политики.
2. Тарифные условия для экспорта развивающихся стран после Уругвайского раунда: Материалы конференции ООН по торговле и развитию. Женева, 17—21 ноября 1997 г.
3. Пути и средства улучшения возможностей для расширения экспорта товаров и услуг из развивающихся стран: Материалы конференции ООН по торговле и развитию. Женева, 17—21 ноября 1997 г.
4. Филькевич И. А. Формирование государственных приоритетов Республики Беларусь во внешнеэкономической деятельности. Мн., 1999.
5. World trade report. World Trade Organization, 2003.
6. Market access: unfinished business. Post-uruguay round inventory and issues. World Trade Organization, 2001.
7. Industrial Tariff Liberalisation and the Doha Development Agenda. WTO Discussion Paper Series. № 1. World Trade Organization, 2003.
8. Michalopoulos C. The Developing Countries in the WTO. The World Economy 22.1.1999.
9. United Nations Human Development Report. Human Development Report. New York: UNDP, 2002.
10. Investing to Unlock Global Opportunities. Global Economic Prospects and the Developing Countries. New York: World Bank, 2003.

SUMMARY

"Access to Foreign Markets after the Uruguay Round: Tariff Conditions" (Elena Davydenko)

The author studies tariff conditions of access to foreign markets after the Uruguay round of trade negotiations within the GATT/WTO. The analysis performed shows that despite absolute dependence of custom tariffs for industrial and agricultural articles, both developed and the developing countries as well as countries with transitive economies protect their producers with tariff methods. While, in the developing countries the average level of customs duties is at 3—5%, there are peak tariffs of hundreds percent for the most sensitive produce. In the developing countries tariffs exceed the level of 12% more often than in the developed countries, though these tariff peaks remain mainly within 12—30% and

only in few cases exceed 100%. The problem of peak tariffs can be found in six sectors: 1) staple food produce of agriculture; 2) fruits, vegetables, fish; 3) food industry; 4) textile goods and clothes; 5) footwear, leather, goods for travel; 6) automobile industry and hi-tech products.

However, not only the tariff amount but its structure as well can lead to deformation of international industry and trade conditions creating additional barriers for the access to the markets. Almost all mentioned states have a higher rate of customs protection of producers compared to the nominal rate of customs tariff for the ready-made products, inasmuch as significant tariff interest growth from raw materials to the ready-made produce can be observed.

It is advisable for the Republic of Belarus and its main trade partners such as Russia, Ukraine and Kazakhstan to take a single position: to join the WTO only on the terms which are standard for all "old" members of the organization using the methods and instruments of protection of the domestic market from the increasing competition traditionally used by the member-states of this organization.