

Эко-Аккорд

Центр по проблемам
окружающей среды и
устойчивого развития

Торговая политика России

Введение.

1. Обзор основных сдвигов во внешнеторговой политике после распада СССР: на пути в ВТО.
2. Российская внешняя торговля товарами: структура, динамика, проблемы.
3. Российская внешняя торговля услугами: структура, страны–партнеры, динамика.
4. Россия как участник системы торговых преференций: текущее состояние дел; проблемы и возможности для развития.

Выводы и рекомендации.

Авторы: Александра Макеева, Анна Чаплыгина



Москва
декабрь 2008



Введение

Политика страны в области внешней торговли может служить важным инструментом, оказывающим влияние на все компоненты устойчивого развития – экономический рост и его качество, уровень благосостояния людей, состояние окружающей среды (как в самой стране, так и в государствах–партнерах).

Целью данного доклада является:

- проанализировать основные тенденции во внешнеторговой политике России и оценить их влияние на устойчивое развитие;
- выработать рекомендации для улучшения внешнеторговой политики с точки зрения интересов устойчивого развития.

1. Обзор основных сдвигов во внешнеторговой политике после распада СССР: на пути в ВТО

Торговая политика Российской Федерации в конце XX века и начале XXI претерпела кардинальные изменения. Вместе с принципиальной сменой экономических условий и хозяйственного уклада в стране переменились и роль, и характер торговой политики государства.

В СССР, как известно, торговая политика характеризовалась жесточайшим протекционизмом и государственной монополией на внешнюю торговлю. В сочетании с искусственными фиксированными внутренними ценами, завышенным курсом рубля, который на протяжении трех последних десятилетий существования СССР оставался практически неизменным, а также при наличии жестких директивных заданий по ввозу и вывозу товаров и капитала, это делало советскую экономику практически изолированной от внешних воздействий – как негативных, так и позитивных. Таможенным учреждениям оставалась лишь функция регистратора факта прохождения через государственную границу страны внешнеторговых грузов. Отправлять их могли (и на экспорт, и по импорту) лишь несколько специально уполномоченных внешнеторговых объединения, и даже расчет по таможенным пошлинам осуществлялся централизованно. Многие из государственных внешнеторговых объединений советских времен благополучно существуют и сейчас, сменив форму собственности, но сохранив некоторые старые связи.

До начала перестройки практически единственным каналом влияния мирового рынка на экономику СССР была цена на нефть, определявшая величину доходов государства от экспорта этого минерального сырья. Все остальные мировые цены почти не затрагивали рынки советских республик из-за жесткой изоляции.

С 1991 года маятник российской торговой политики качнулся от жесткого протекционизма в сторону крайне либеральной свободной торговли. В 1990-е годы ощутимо сменились приоритеты страны в экспортной и импортной политике – так же, как и у всех других стран СНГ.



География внешней торговли изменилась в связи с перераспределением грузопотоков между бывшими республиками СССР и странами Восточной Европы после распада СССР и СЭВ. Наиболее привлекательными стали рынки западных развитых стран, поскольку внешнеторговые сделки с ними гарантировали оплату в свободно-конвертируемой валюте: этот фактор на протяжении почти всех 1990-х годов был одним из решающих для компаний, занимавшихся внешнеторговой деятельностью. Экономическая ситуация в стране в это десятилетие была сложной: высокая и нестабильная инфляция, кризис производства, трудности с платежным балансом и денежно-кредитной сферой в целом, значительное бремя внешнего долга, сравнительно низкие среднемировые цены на основные товары экспорта.

В первой половине 1990-х годов были законодательно закреплены географические приоритеты российской торговой политики: подписаны договоры об экономическом партнерстве и сотрудничестве с большинством западных стран, подана заявка на присоединение ко Всемирной торговой организации (ВТО). Последнее оказало – и продолжает до сих пор оказывать – огромное влияние на всю российскую экономику. Несмотря на то, что переговоры о присоединении к ВТО до сих пор не завершены, законодательство России за истекший почти пятнадцатилетний период практически полностью унифицировано с нормами и правилами ВТО, что сделало его более понятным и предсказуемым для всего окружающего мира. Внесены тысячи поправок в разнообразные законы, и эта работа продолжается до сего дня.

Сразу после финансового кризиса 1998 года в России начался производственный подъем и к рубежу веков произошла очередная смена модели торговой политики – начал ощущаться явный уклон в сторону большей роли государства и роста импортозамещения. Причиной для такого сдвига стала в первую очередь резкая и значительная девальвация российского рубля по отношению к доллару, повысившая уровень конкурентоспособности российской продукции на внутреннем и на внешнем рынке. С начала 2000-х годов эту тенденцию «поддерживал» и рост мировых цен на основные товары российского экспорта, и постепенное укрепление национальной валюты.

Общий экономический подъем в стране интенсифицировал внешнеэкономическую деятельность – и в сфере товаров, и в сфере услуг, – и за короткий период Россия стала частью глобальной экономики, а государство встало на путь освоения многообразия современных торгово-политических средств. В этом процессе подстраивание российского законодательства под нормы ВТО сыграло огромную роль, поскольку практически одновременно происходило усложнение торгово-политического арсенала страны и адаптация многих правил ВТО в национальном законодательстве.

К настоящему времени осуществлены следующие основные меры по унификации основополагающих принципов права России и ВТО:

1. Признан принцип свободы торговли, права каждого юридического и физического лица заключать экспортно-импортные сделки.
2. Основным регулятором внешней торговли признан таможенный тариф и стремление к сведению до минимума других средств регулирования.
3. Признан принцип наибольшего благоприятствования во внешней торговле (в настоящее время соответствующий режим предоставлен со стороны России более чем 120 государствам, включая всех важнейших участников международной торговли).



4. Признан принцип национального режима в отношении импортных товаров (сертификация этих товаров осуществляется на основе российских стандартов, а также применяется равный подход к товарам импортного и отечественного производства в отношении внутренних налогов и сборов).
5. Признан принцип национального режима в отношении прав интеллектуальной собственности (российское законодательство на равных основаниях охраняет права резидентов и нерезидентов).
6. Провозглашено стремление к отказу от субсидирования экспорта.
7. Утверждена общепринятая номенклатура таможенного тарифа, основанная на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров.
8. Утверждена система таможенного контроля, базирующаяся в основном на принципах ГАТТ, включая порядок декларирования, проверки, таможенного оформления товаров, определения их таможенной стоимости на основе реальной стоимости внешнеторгового контракта.
9. Торговые споры разрешаются путем проведения консультаций и переговоров.

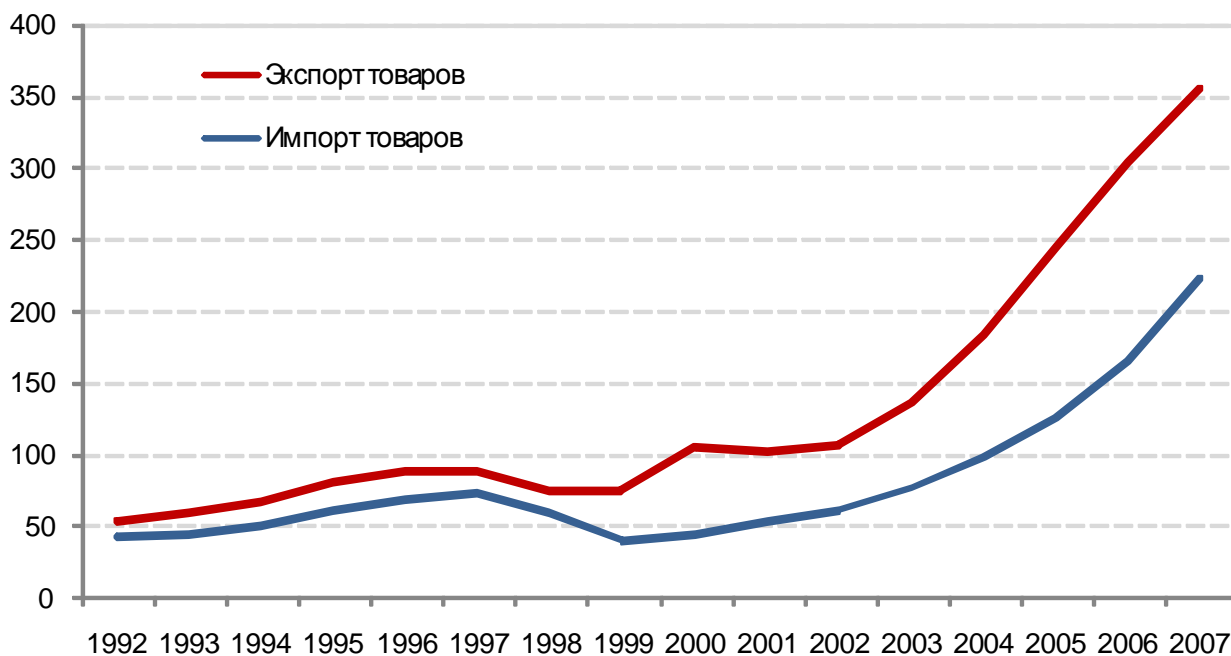
К нынешнему финансовому кризису Россия подошла в ситуации более выгодной, чем в 1998 году: хотя зависимость экономики страны от экспорта энергоресурсов лишь возросла, за прошедший десятилетний период удалось накопить некоторый опыт использования разнообразного арсенала торгово-политических мер, и значительные бюджетные средства для поддержки экспортоориентированных отраслей.

И именно сейчас, в разгар глобального экономического кризиса, вопрос об эффективной и адекватной потребностям страны торговой политики в России становится как никогда актуальным. К сожалению, во многих секторах она пока выполняет либо сугубо протекционистскую, либо лишь монетарную функцию, и не работает на полную мощность как удобный инструмент для устойчивого развития.

2. Российская внешняя торговля товарами: структура, динамика, проблемы.

Либерализация внешнеэкономической деятельности в 90-х годах прошлого века сняла барьеры, препятствовавшие выходу отечественных производителей на внешние рынки и проникновению на внутренний рынок зарубежной продукции и иностранных инвестиций. В результате резко возросли объемы российского внешнеторгового оборота. С самого начала 1990-х годов наблюдается рост российского экспорта и импорта. Сократив объемы в 1997–98 гг. в связи с финансовым кризисом (одновременно повысившим конкурентоспособность российских товаров), внешнеторговый оборот затем вновь стремительно начинает расти.

Диаграмма 1. **Российская внешняя торговля товарами**
(по методологии платежного баланса, млрд. долларов США)¹



Высокие темпы роста экспорта в основном были обусловлены значительным повышением мировых цен на сырьевые товары. В течение 2000-х годов цены на нефть продолжали брать рекордные рубежи, достигнув летом 2008 года своего исторического максимума; вслед за ними с небольшой задержкой теми же темпами росли и цены на природный газ. По оценкам экспертов, рост цены на нефть в один доллар за баррель увеличивал стоимость российского экспорта примерно на 2,2–2,3 млрд долларов. Кроме того, росту экспорта способствовало ослабление механизмов его государственного регулирования, особенно в 1990-х годах. Например, в 1993 году лицензированием охватывалось 77% экспортируемых товаров, в 1996 году – только 12%, а в 1996 году были отменены экспортные пошлины.

Рост импорта в 1990-е годы происходил практически параллельно с ростом экспорта и был связан с либерализацией торговли и открытием ранее закрытого советского / российского рынка. В 2000-е годы рост импорта хоть и «отстал» от экспорта, но продолжил расти, что связано как с ростом располагаемых доходов населения, так и с укреплением курса рубля. По оценкам экспертов, в дальнейшем со снижением и стабилизацией цен на нефть объемы экспорта будут сокращаться, импорт же продолжит рост при условии неизменности валютной политики Центрального банка.

После перехода от плановой к рыночной экономике кардинально изменилась и географическая составляющая торговой политики. Раньше в торговой политике СССР по отношению к торговле

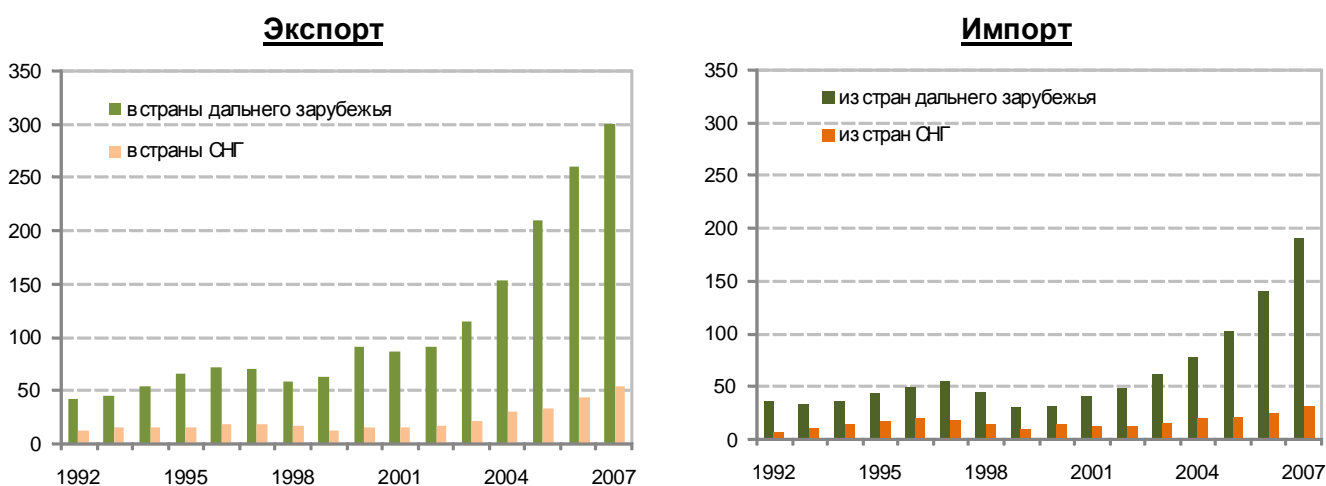
¹ См. Приложение, где приведены исходные даты для диаграмм в данном обзоре.

Источник: Российский статистический ежегодник, Росстат, Москва, публикации 2000–2008 гг. (Рус.)



товарами преобладал ярко выраженный политический аспект. Так, в 1990-е годы основная доля внешнеторгового оборота приходилась на страны СЭВ (60%) и развивающиеся страны (10%). После распада Союза на первый план вышли экономические факторы, и в географической структуре внешнеторгового оборота наблюдалось постоянное увеличение удельного веса стран дальнего зарубежья. Факторами роста экспорта в эти страны стали как падение платёжеспособности бывших социалистических стран, так и необходимость погашения задолженности по кредитам путем поставок сырья и энергоносителей, а также бартерный расчет сырьём и топливом за поставляемые в Россию товары.

Диаграмма 2. Распределение российской внешней торговли товарами по группам стран (млн долларов США)



Рост импорта из стран дальнего зарубежья и постепенная потеря конкурентоспособности ввозимых из стран СНГ товаров были обусловлены ростом ее себестоимости в связи с удорожанием импортируемых первичных ресурсов и отсутствием необходимого потребителям уровня качества. Следует подчеркнуть, что и до настоящего времени при определении приоритетов в российской торговой политике интересы потребителей практически не учитываются: их голос мало слышен во властных кругах.

Сейчас лидерами по объему внешнеторгового оборота с Россией являются страны ЕС, хотя их доля начинает сокращаться. Второе место занимают страны группы Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), внешнеторговый оборот с которыми по результатам 2007 г. увеличился на 37% (по сравнению с 2006 г.), в том числе экспорт – на 16%, а импорт – более чем в полтора раза. По данным таможенной статистики, внешнеторговый оборот со странами СНГ также уверенно растет. За указанный период времени он увеличился почти на 30%, в том числе экспорт – более чем на 20%, импорт – более чем на 40%.

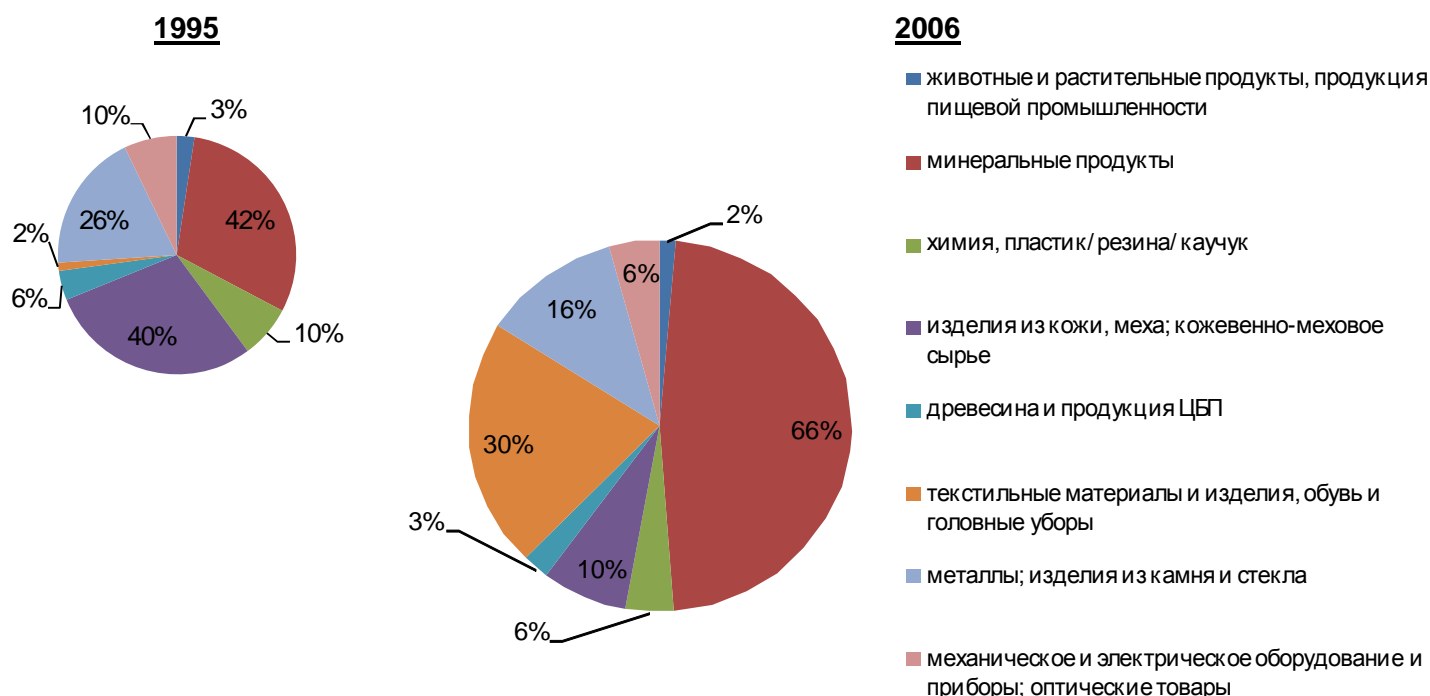
Таким образом, в структуре российского экспорта увеличилась доля стран АТЭС, СНГ и группы прочих стран при сокращении удельного веса стран-членов ЕС. В структуре импорта возросла доля стран АТЭС при снижении удельного веса участников СНГ и ЕС.



Товарная структура российского экспорта демонстрирует сырьевую ориентацию экономики страны. Безусловным лидером экспортной сферы, постоянно укрепляющим свои позиции, является экспорт минерального сырья и в особенности энергоносителей, причем его объемы постоянно увеличиваются. Если в 1995 году доля этой категории в общем объеме экспорта товаров составляла чуть более 40%, то к 2007 году она выросла до 65%.

Металлы и изделия из них являются второй по значению категорией в российском экспорте товаров: российская металлопродукция, хотя и сталкивается во многих странах мира со значительными антидемпинговыми барьерами по доступу на рынки, сабильно остается высококонкурентоспособной – к сожалению, скорее среди продуктов с относительно низкой степенью переработки (хотя и не сырья). Доля металлов и изделий из них по итогам 2006 года составила свыше 15%, и по сравнению с 1995 годом это на 10 процентных пунктов более низкий показатель. Такое сокращения объема экспорта металлов связано, во-первых, с ограничениями, введенными рядом стран на импорт российской металлопродукции, а во-вторых, со снижением масштабов поставок в страны Восточной и Юго-Восточной Азии из-за роста доли китайского проката на эти рынки сбыта (впрочем, как и на все остальные).

Диаграмма 3. **Товарная структура российского экспорта в 1995 и 2006 годах (%)**



Следующими по значимости позициями российского экспорта являются продукция химической промышленности (прежде всего, минеральные удобрения) и продукция машиностроительного комплекса (причем около половины экспорта машин и оборудования приходится на страны СНГ), но доля этих категорий в экспорте тоже сокращается.

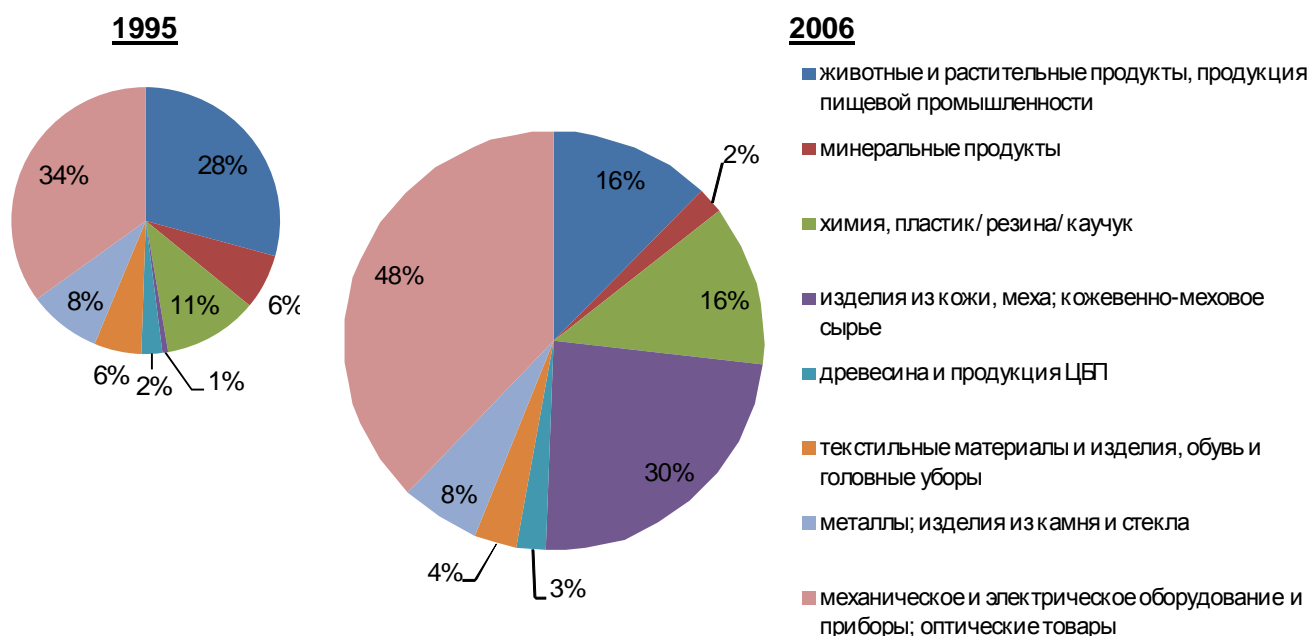
Таким образом, в товарной структуре экспорта России доля обработанных товаров крайне мала и более того – неуклонно снижается (в пересчете по методике Всемирного банка соответствующий показатель для России в последние годы не превышает одной четверти).



Можно утверждать, что топливно-сырьевая специализация страны в международном разделении труда, в принципе приемлемая на небольшом отрезке времени и при определенных условиях, до сих пор не эволюционировала в более развитые формы: существующая торговая политика государства не направлена на повышение глубины переработки природных ресурсов, что серьезно ограничивает возможности расширения российского присутствия на мировом рынке и ставит российскую экономику в жесткую зависимость от мировых цен на сырьевые товары. Результаты этого уже проявились в ситуации углубляющегося мирового финансового кризиса и резкого падения мировых котировок на нефть и металлы.

Товарная структура импорта, наоборот, показывает значительную долю продукции высокой степени переработки: наибольшую долю в российском импорте занимает импорт машин и оборудования, причем его доля увеличивалась на протяжении последних трех лет теми же темпами, что росли и мировые цены на экспортируемые нефть, газ и металлы. Как и многие другие страны-экспортеры сырья, Россия на выручаемые от продажи развитым странам средства закупает (преимущественно у них же) высокотехнологичное оборудование и машины, что вряд ли можно назвать дальновидным с точки зрения долгосрочной стратегии экономического развития страны. Неспособность преломить эту тенденцию – это один из очевиднейших просчетов в российской торговой политике последних лет.

Диаграмма 4. **Товарная структура российского импорта в 1995 и 2006 годах (%)**



Доля машин и оборудования в российском товарном импорте постоянно растет: с 35% в 1995 г. до почти 50% в 2006 году. Интересно, что импорт машин и оборудования из стран дальнего зарубежья значительно выше, чем из стран СНГ, что обусловлено необходимостью обновления производственного оборудования и увеличивающимся спросом населения на более дорогие товары – высокого качества и / или длительного пользования. В результате происходит, по сути дела, обмен российских минеральных ресурсов на оборудование.



Недостаточно либеральные пошлины на ввоз оборудования создают невыгодную ситуацию для российской экономики.

Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье являются вторыми по доле в товарной структуре экспорта и хотя их доля несколько снизилась по сравнению с уровнем 1995 года, но остается очень высокой и ставит вопрос о продовольственной безопасности страны: 20%-ный рубеж доли импортного продовольствия в общем объеме потребления в России уже давно пройден.

Таким образом, современная торговая политика России, поддерживающая экспортную ориентацию экономики, приводит к тому, что характер участия России в международном торговом обмене порождает в отечественном народном хозяйстве процессы, дальнейшее развитие которых может подорвать возможности экономического роста в будущем, а также препятствует переходу страны к устойчивому развитию. Растущие поставки на внешний рынок главным образом базовых товаров – энергоресурсов, металлов, удобрений, леса – и увеличивающийся импорт готовой промышленной продукции провоцируют «утяжеление» структуры промышленного производства. В ней все большее место занимают добывающие отрасли и отрасли первичной переработки сырья, и все меньшее – машиностроение и отрасли, выпускающие потребительские товары. За годы рыночных преобразований в России доля топливной, металлургической, химической и лесоперерабатывающей промышленности в общем объеме промышленного производства выросла с примерно 35% до почти 50%, доля машиностроения упала с 24 до 22%, а доля легкой и пищевой промышленности – с 20 до 17%.

При сохранении перечисленных тенденций неизбежны деиндустриализация экономики и консервация нынешнего экспортного потенциала страны. Россия в этом случае рискует превратиться в территорию, на которой будут сконцентрированы главным образом добыча минерального сырья и экологически обременительные производства. Кроме того, она по-прежнему будет находиться в серьезной зависимости от конъюнктуры мировых рынков.

В целях обеспечения конкурентных преимуществ, поддержки и защиты интересов отечественных экспортеров на внешних рынках, роста экономического потенциала и повышения доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции в общем объеме российского экспорта разработана система мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции, предусматривающая использование торгово-экономических, организационных, финансовых и информационно-консультационных инструментов. Она включает следующие направления:

1. Финансовую поддержку, к которой относят кредитование экспорта, гарантирование экспортных операций, возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам. За рубежом для реализации финансовых мер поддержки экспорта созданы специализированные институты – экспортные кредитные агентства и экспортно-импортные банки. Чаще всего ресурсная база таких организаций формируется за счет средств государственных бюджетов, а также за счет собственных и привлекаемых средств. В России до последнего времени финансовым мерам поддержки экспорта не уделялось достаточного внимания: финансовая поддержка экспорта промышленной продукции осуществлялась в основном путем предоставления кредитов правительствам иностранных государств и распространялась на



крупные комплектные поставки, строительство объектов за рубежом и содействие в рамках военно-технического сотрудничества, что затрагивало лишь небольшую долю общего объема промышленного экспорта.

Поэтому в 2003 году была разработана Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в России, в соответствии с которой из государственного бюджета ежегодно выделяется 1 млрд долларов США на цели гарантийной поддержки экспорта промышленной продукции и 3 млрд рублей – на цели субсидирования части процентных ставок.

2. Информационно-консультационную поддержку экспортеров.

3. Тарифные преференции. Россия, в соответствии с классификацией ООН, входит в перечень стран с переходной (транзитной) моделью экономики, поэтому российские экспортеры могут претендовать на более благоприятный режим ввоза своей продукции.

4. Создание Банка развития.

5. Государственную поддержку выставочно-ярмарочной деятельности.

Несмотря на ряд принятых мер, после серии недавних правительственных реорганизаций функция государственной поддержки экспорта оказалась на второстепенных ролях в российской политике и фактически утратила свои организационные контуры (при том, что и ранее поддержка экспорта была «не на высоте»). Первоочередная задача в этой связи – консолидировать и организационно оформить эту функцию в системе исполнительной власти. Поддержка экспорта – это общеэкономическая и важная структурная задача сбалансированной торговой политики, а потому было бы целесообразно воссоздать правительственную комиссию по поддержке экспорта и значительно усилить это направление в деятельности Минэкономразвития России. Для того, чтобы такая поддержка была эффективной, нужна совместная работа федеральных и местных органов власти, общественных и деловых кругов, а также масштабная общенациональная кампания в поддержку экспорта с привлечением высших должностных лиц и средств массовой информации. Задачи продвижения отечественного экспорта должны в приоритетном порядке учитываться при планировании официальных зарубежных визитов российского руководства и в деятельности всего загранаппарата, а не только торгпредств.

Важной составной частью торговой политики любого государства являются меры тарифного регулирования. Средний уровень ставок импортных пошлин действующего российского таможенного тарифа различен в зависимости от методологии подсчета, но в любом случае он превышает 10%. Между тем, в развитых странах этот уровень составляет порядка 4–5%, а на готовые изделия – около 6% (что не мешает, используя дифференцированные ставки, осуществлять эффективную защиту узких, но важных секторов для экономики каждой конкретной страны).

По состоянию на начало 2008 года средневзвешенный уровень импортного тарифа России составляет 15%: для сельскохозяйственных товаров – 26%, для промышленных – 13%.



Таблица 1. Средний уровень ставок импортных тарифов в России²

Код	Наименование	Средний тариф
1	Живые животные; мясо и пищевые мясные субпродукты; рыбы и ракообразные, моллюски и другие водные беспозвоночные; молоко и молочные продукты; яйца птиц; мед натуральный; др. пищевые продукты животного происхождения	23,81%
2	Живые деревья и другие растения; части растений; срезанные цветы и декоративная зелень; овощи, корнеплоды и клубнеплоды; съедобные плоды и орехи; кожура и корки цитрусовых или бахчевых культур; кофе, чай, пряности; зерновые хлеба; продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмал; инулин; пшеничная клейковина; семена и плоды; лекарственные растения и растения для технических целей; растительные соки и экстракты; растительные материалы для изготовления плетеных изделий; др. продукты растительного происхождения	11,07%
3	Жиры и масла животного или растительного происхождения; продукты их расщепления; приготовленные пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения	13,37%
4	Изделия из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков или прочих водных беспозвоночных; сахар и кондитерские изделия из сахара; какао и продукты из него; изделия из зерна хлебных злаков, муки, крахмала и молока; мучные кондитерские изделия; продукты переработки овощей, плодов, орехов и прочих частей растений; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус; остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных; табак и его заменители	39,59%
5	Соль; сера; земли и камень; штукатурные материалы, известь и цемент; руды, шлаки и зола; топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воск минеральный	3,58%
6	Продукция химической промышленности и смежных с ней отраслей	9,66%
7	Пластмассы и изделия из них; каучук и резиновые изделия	16,31%
8	Кожевенное сырье и кожа, изделия из него; шорно-седельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности, дамские сумки и т.п.; натуральный и искусственный мех и изделия из них	35,53%
9	Древесина и изделия из нее; древесный уголь; пробка и изделия из нее; изделия из соломы, альфы и т.п.; корзиночные изделия и др. плетеные изделия	19,52%
10	Бумажная масса из древесины или из других волокнистых растительных материалов; бумажные и картонные отходы и макулатура; бумага и картон; изделия из бумажной массы, бумаги и картона; печатные книги, газеты, репродукции и другие изделия полиграфической промышленности; рукописи, машинописные тексты и планы	14,06%
11	Текстильные материалы и текстильные изделия	21,87%

² Источник данных в таблице средних импортных тарифных ставок – совместная интернет-база данных Всемирного банка, МВФ и ВТО “Market Access Map” (по состоянию на декабрь 2008).



Код	Наименование	Средний тариф
12	Обувь, гетры и т.п. и их части; головные уборы и их части; зонты, трости, хлысты, кнуты и их части; обработанное перо/пух и изделия из них; искусственные цветы; изделия из человеческого волоса	32,07%
13	Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды и т.п.; керамические изделия; стекло и изделия из него	19,41%
14	Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты	24,78%
15	Черные и цветные металлы и изделия из них; прочие недрагоценные металлы и изделия из них	12,06%
16	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические приспособления; их части; электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура; аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука; их части и принадлежности	7,21%
17	Локомотивы железнодорожные и подвижной состав, трамваи, их части и принадлежности; путевые устройства для железнодорожной и трамвайной сети, их узлы и детали; сигнализационное оборудование механическое и электромеханическое; средства наземного транспорта, кроме железнодорожного подвижного состава и трамваев; их части и оборудование; летательные аппараты, космические аппараты, их части; суда, лодки и другие плавучие средства	18,32%
18	Приборы и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские и хирургические; их части и принадлежности; часы и их части; инструменты музыкальные; их части и принадлежности	6,44%
19	Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности	26,84%
20	Другие промышленные товары, не поименованные ранее (мебель, игрушки и др.)	32,94%

Что касается экспортных пошлин, то если в 1990-е годы они использовались весьма активно и действовало более чем 1 000 ставок таких пошлин, то в конце 1990-х–начале 2000-х годов они постепенно практически исчезли из российского внешнеторгового законодательства, сохранившись лишь для некоторых видов сырья (топливного, а также лома металлов). Наиболее заметную фискальную функцию выполняет экспортная пошлина на нефть и нефтепродукты, рассчитываемые на основе ежемесячного мониторинга мировых цен. В декабре 2008 года ставка этой пошлины для сырой нефти составляет, например, около 200 долларов за тонну.

Среди инструментов нетарифного регулирования особую роль занимают антидемпинговые и компенсационные меры, направленные на противодействие недобросовестной конкуренции (демпингу и специфическим субсидиям) и специальные защитные меры, которые применяются в целях противодействия негативному влиянию возросшего импорта.



Согласно Федеральному закону, специальные защитные меры могут применяться в случае установления факта наличия импорта какого-либо товара в Российскую Федерацию в таком возросшем количестве и на таких условиях, что это обуславливает причинение серьезного ущерба отрасли российской экономики или угрозу его причинения. Специальные защитные меры применяются на недискриминационной основе независимо от страны происхождения товара и распространяются, в случае их введения, на товары, ввозимые на таможенную территорию Российской Федерации из всех государств.

Антидемпинговые и компенсационные меры, в отличие от специальных защитных мер, применяются селективно, т.е. в отношении товара из тех стран, предприятия-экспортеры которых осуществляют поставки товара на таможенную территорию Российской Федерации на условиях демпинга или пользуются субсидией, предоставляемой зарубежным государством при производстве, экспорте или транспортировке товара.

Специфические меры торговой политики

Использование такого специфического инструмента, как квотирование, в настоящее время носит в России скорее политический характер: действуют импортные квоты по говядине, свинине и мясу птицы, а также белому сахару и сахару-сырцу. Результативность и самого инструмента импортных квот, и формы его действия (аукционов и т. п.) весьма сомнительна и подтверждает лишь наличие в России такого негативного, но почти неизбежного явления, как отраслевое лоббирование.

Экспортные квоты действуют на те товары, вывоз которых из страны угрожает ее экономической или экологической безопасности: рыбной икры и некоторой другой продукции из рыбы, топливного сырья и продуктов его переработки, некоторой продукции из металлов и т. п.

Стратегический характер (практически внеэкономический) носит и использование инструмента лицензирования экспорта / импорта. Оно действует для товаров, включенных в специальный перечень стратегически важных товаров, в отношении которых установлены специальные правила перемещения через таможенную границу Российской Федерации. Перечень этот часто меняется, да и действует не всегда в отношении внешнеторговой деятельности (как, например, для драгоценных металлов). Более обыденный характер носит лицензирование, например, фармацевтических товаров.

Используется в российской торгово-политической практике и такой инструмент, как техническое регулирование в виде специальных технических регламентов.

В современном российском законодательстве закреплена норма о том, что ввоз некоторых товаров в РФ осуществляется при условии представления таможенным органам одновременно с грузовой таможенной декларацией документов, удостоверяющих соответствие продукции обязательным техническим требованиям. Все такие товары должны быть включены в списки продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия, утверждаемые правительством на основании технических регламентов.

Такие технические регламенты – одно из самых распространенных средств из всего набора технических мер регулирования внешнеторговой деятельности во многих странах мира.

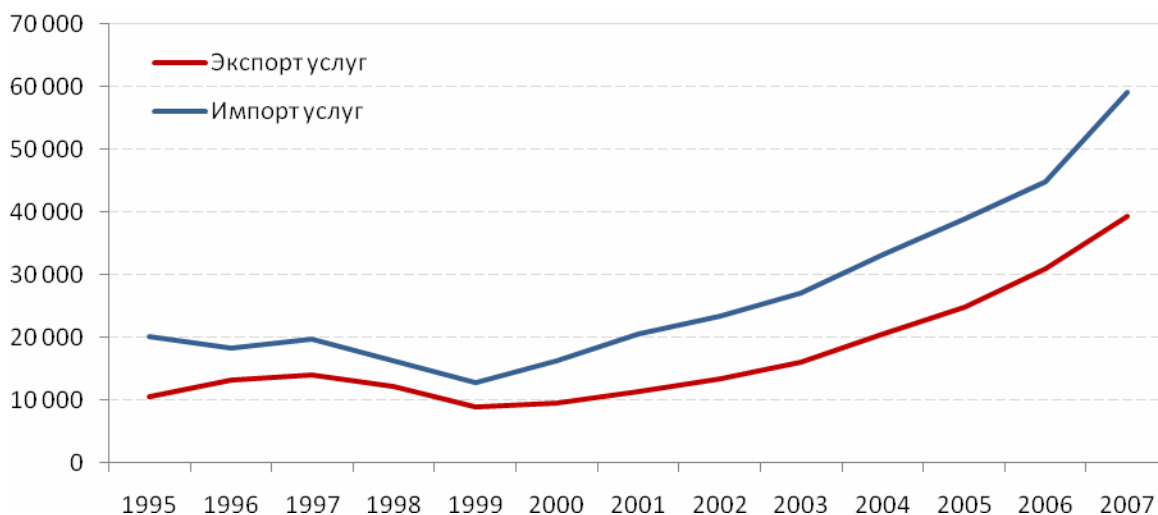


В России пока утверждены только два технических регламента: о требованиях к выбросам автомобильной техники и о требованиях к бензину и иному топливу. Однако списки подконтрольной продукции на основании данных технических регламентов и с указанием кодов товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности пока правительством не утверждены³.

3. Российская внешняя торговля услугами: структура, страны-партнеры, динамика

Внешняя торговля услугами в России начала бурно развиваться в начале 1990-х годов. Кризис в своем развитии эта сфера пережила в 1998–1999 гг., когда ощутимо сократились масштабы как экспорта, так и импорта услуг в связи с финансовым кризисом и изменением курса рубля и платежеспособности населения. Однако с 2000 года рост возобновился и по данным за 2007 год стоимостной объем российского экспорта услуг за рубеж составляет около 40 млн долларов, а объем импорта – около 60 млн долларов.

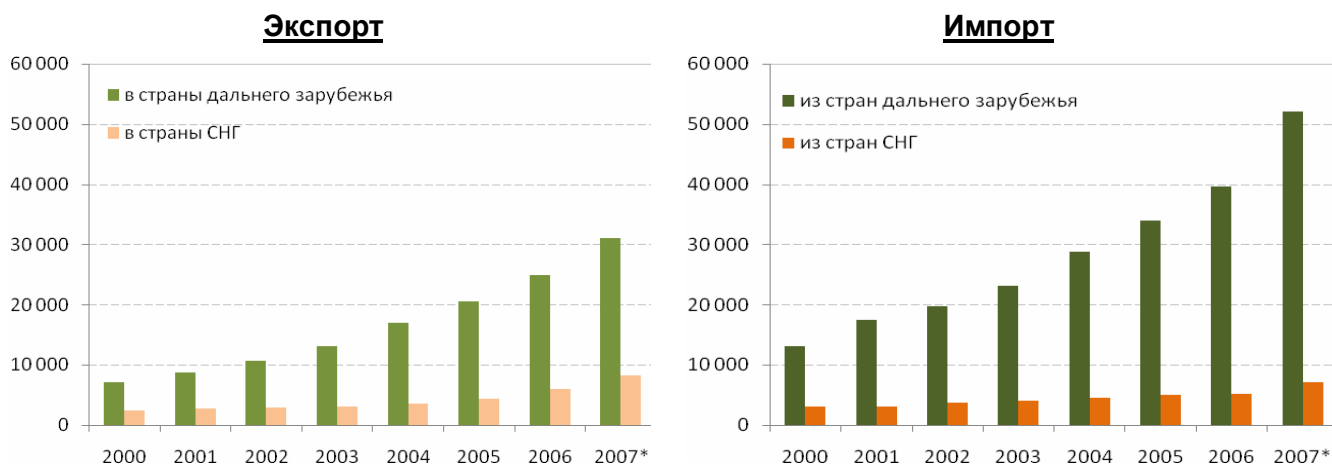
Диаграмма 5. **Российская внешняя торговля услугами**
(по методологии платежного баланса, млн долларов США)¹



Страновое распределение российской торговли услугами, к сожалению, может быть описано лишь в терминах разделения между странами СНГ и странами дальнего зарубежья: иной статистики государственные статистические органы не публикуют. По итогам 2007 года доля стран СНГ в импорте значительно выросла: сейчас она составляет около 20%, в то время как год назад – по итогам 2006 года – достигала лишь 12%. Доля СНГ в российском экспорте услуг более стабильна и сейчас также составляет порядка 20%.

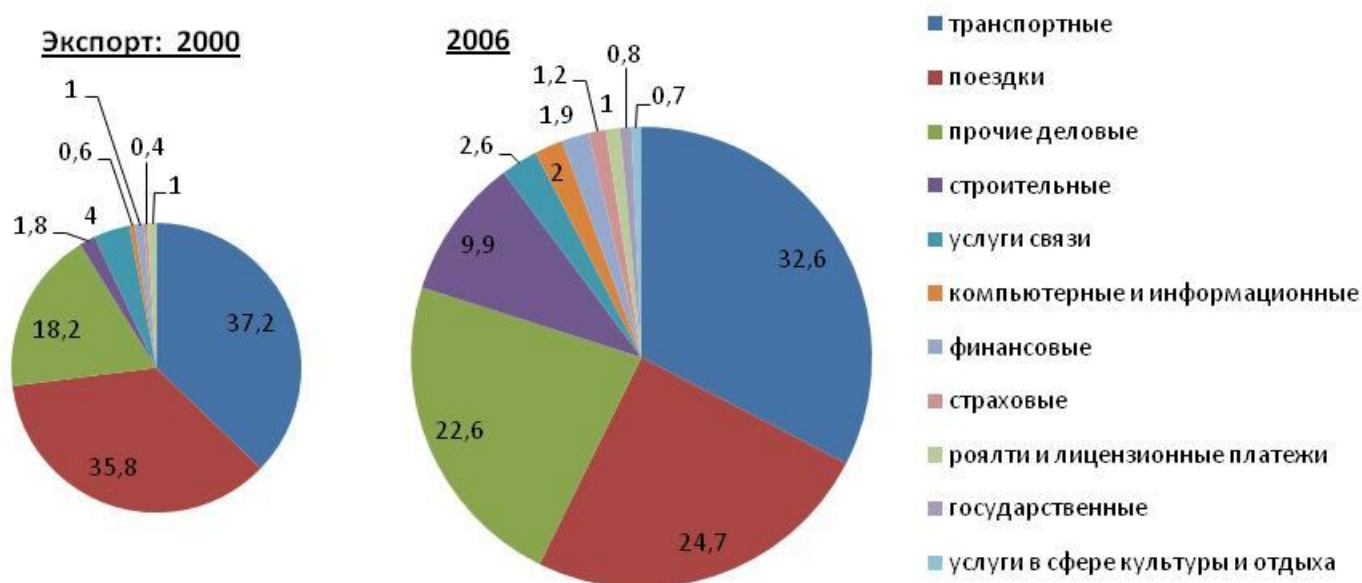
³ Данные из интервью заместителя главы таможенной службы России (август 2008 года).

Диаграмма 6. Распределение российской внешней торговли услугами по группам стран (млн долларов США)



В структуре российской внешней торговли услугами таких кардинальных изменений за прошедшие несколько последних лет не произошло: по-прежнему преобладают транспортные услуги (авиа-, железнодорожные и автомобильные перевозки) – их доля составляет около трети от всего экспорта услуг. Велика и доля туристических поездок и деловых услуг: около 25% и 23% соответственно. Значительно выросла лишь доля строительных услуг, что связано со строительным и инвестиционным бумом последних лет: от уровня менее 2% в 2000 году доля этого сектора теперь достигла 10%.

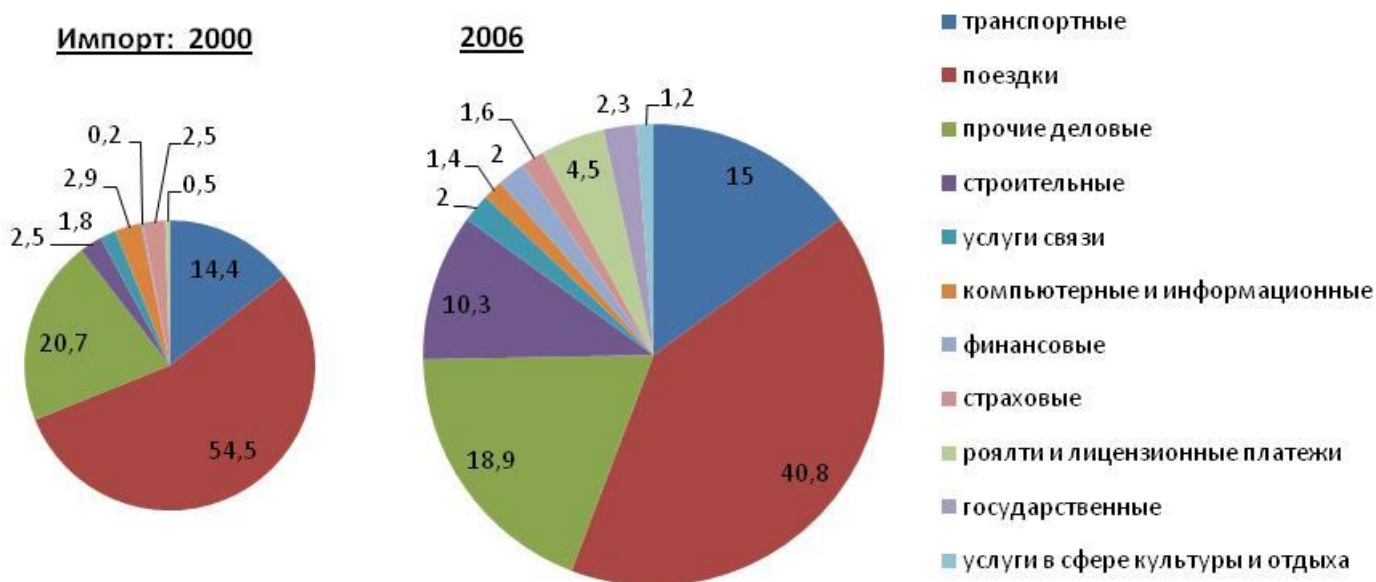
Диаграмма 7. Структура российского экспорта услуг в 2000 и 2006 году (%%)



Импортируются гражданами, предприятиями и государственными органами Российской Федерации преимущественно туристические услуги (в основном это деловые поездки и отдых за границей): правда, доля этого сектора постепенно сокращается – если в 2000 году она

составляла более половины, то по итогам 2006 года – около 40%. Заметны в структуре российского импорта услуг также транспортные (15%) и прочие деловые услуги (около 20%) – доля этих секторов относительно стабильна. Доля импортных строительных услуг (как и экспортных) заметно возросла, увеличившись с 2.5% до более чем 10%.

Диаграмма 8. Структура российского импорта услуг в 2000 и 2006 году (%)



Если в отношении внешней торговли товарами во времена СССР пусть и существенно урезанная, но все же существовала какая-то торговая политика, то в сфере услуг дело обстояло иначе: сама эта сфера в ее внешнеторговом компоненте начала активно развиваться в России не так уж давно, поэтому и становление торговой политики по услугам пришлось как раз на конец XX века. Раньше она ограничивалась, пожалуй, лишь ограничениями на перемещение физических лиц и условиями транспортировки пассажиров и грузов, а также в небольшой мере услугами связи и строительными услугами (последние предоставлялись прежде всего в рамках сотрудничества со странами СЭВ и поддержки стран Африки и т. п. в виде строительства различных инфраструктурных и промышленных объектов).

Возможно, именно из-за своей «молодости» современная торговая политика Российской Федерации в сфере услуг до сих пор носит преимущественно пруденциальный, регулятивный характер: она мало нацелена на совершенствование конкуренции на рынке услуг и конкурентоспособности российских поставщиков.

И именно в этой сфере коренным переворотом во внешнеторговой политике станет – как только оно произойдет – присоединение России ко Всемирной торговой организации. Во многом нормы ВТО полностью изменят подход к регулированию внешней торговли услугами, поскольку они оперируют в первую очередь способами оказания услуг между странами, а не видами самих этих услуг.

Поскольку обязательства по услугам при вступлении в ВТО являются по сути списком сохраняемых или резервируемых на будущее изъятий и ограничений (а не полным перечнем



условий, как для товаров), то и их обсуждение дается России с большей легкостью: переговоры по услугам практически завершены. Наиболее острым вопросом в ходе этих переговоров стал доступ на рынок российских финансовых услуг. Предварительный результат переговоров предполагает сохранение существующего ныне в РФ режима запрета на деятельность прямых филиалов иностранных поставщиков финансовых услуг: на рынок по-прежнему будут допускаться лишь дочерние компании, но с увеличением лимита их присутствия (определяемого как доля совокупного учредительного капитала участников данного рынка). Сегодня для банковских организаций эта доля составляет 12%, для страховщиков – 25%. [Правда, доля иностранных компаний в этих сферах в России никогда и не превышала нынешней квоты.] Сходное квотирование сохранится и на рынке ценных бумаг – правда, для участников рынка (брокеров, дилеров и т. д.) оно со временем все же будет снято.

Для большинства секторов услуг не существует какой бы то ни было специально сформулированной российскими органами власти внешнеторговой политики. Один из самых действенных барьеров по входу на российский рынок услуг вообще не относится к торгово-политической сфере: это – меры валютного регулирования. Так, например, большая проблема для тех, кто управляет иностранным капиталом, заключается в том, что они лишены возможности предлагать свои услуги по управлению денежными фондами российским компаниям:

- российские подразделения иностранных корпораций не могут открывать и иметь банковские счета за границей без специального разрешения Центрального Банка Российской Федерации, поскольку открытие банковского счета за пределами российской федерации должно пониматься как «транзакция, связанная с движением капитала». В результате иностранные компании, работающие на российском рынке, не могут эффективно кооперироваться с банками-членами расчетной палаты и казначействами и участвовать в денежных пулах с международными корпорациями;
- российские подразделения международных корпораций могут использовать только индивидуальные хеджи и должны предоставлять всю необходимую документацию в банк-резидент РФ, не имея возможности производить глобальный хедж открытой валютной позиции (что может быть менее затратным по времени) или взаимодействовать со своими банками-участниками расчетной палаты (что, как правило, дешевле).

Вышеупомянутые регулирующие положения ограничивают легкое и эффективное ведение операций иностранными финансовыми институтами на российском рынке, равно как и свободу выбора инструментов, которые они хотели бы использовать для валютного управления. Возможно, именно поэтому столь немногие иностранные поставщики услуг расширяют свой бизнес на территории России. И конечно, все эти ограничения серьезно ограничивают возможность выбора для российских потребителей, ущемляя их интересы путем искусственного и неоправданного ограничения конкуренции на рынке.

В целом нынешняя ситуация с торговой политикой России в сфере финансовых услуг выглядит следующим образом: доступ иностранных компаний во все сектора финансовых услуг



ограничен весьма серьезно – именно поэтому и не выбирается, например, квота участия в совокупном уставном капитале иностранных банков.

Между тем, неэффективная банковская система и неразвитый финансовый рынок остаются значительными препятствиями для экономического роста в России. Снятие ограничений притока иностранного капитала в эти сектора – это необходимое условие модернизации российской экономики. В большей степени, чем любой другой, именно банковский сектор нуждается в притоке иностранного капитала и увеличении конкуренции.

В России действуют следующие ограничения доступа на рынок для иностранных финансовых компаний и институтов: ограничение участия иностранного капитала в акциях или инвестициях и ограничение по числу поставщиков услуг:

1. Уже упомянутая ранее квота в 12% для иностранного капитала в банковской системе.
2. Порог в 49% иностранного капитала для страховых компаний, если они намерены заниматься страхованием жизни, обязательным страхованием, обязательным государственным страхованием и страхованием государственных закупок.
3. Общая квота на участие иностранного капитала в секторе страхования – максимум 15% (текущее значение – менее 10%).
4. Уже упоминавшееся требование специального типа юридических лиц для оказания услуг в банковском и страховом секторах: невозможность вести операции в России через отделения иностранных компаний, а только в форме коммерческой организации, зарегистрированной в России. Для кредитных организаций ЦБР должен разрешить в принципе открытие кредитной организации с иностранными инвестициями, т. е. участие каждого нерезидента должно быть специально согласованно с ЦБР.
5. Запутанность, долгая и дорогостоящая процедура выдачи лицензий при открытии нового отделения для банков с иностранным участием.
6. Квалификационные требования для иностранных предпринимателей (подтверждение квалифицированности), а также количественные ограничения в отношении состава органа управления кредитной организацией: 50%-ная квота для российских граждан в коллективном органе управления кредитной организацией и 49%-ная квота для ключевых позиций в страховой компании. Кроме того, генеральный директор и главный бухгалтер в страховой компании должны быть гражданами РФ.
7. Национальная дискриминация: специальные требования, создающие менее благоприятные условия для иностранных компаний по сравнению с российскими поставщиками услуг: например, минимальный размер уставного капитала в страховых компаниях с иностранными инвестициями составляет 250 000 МРОТ, что значительно больше, чем для российских компаний; уставный капитал страховых компаний с иностранным участием должен быть полностью оплачен наличными иностранными участниками, что не является обязательным для российских страховщиков.

В секторе туристических услуг в России действует схожее ограничение с работающим в банковском секторе: обязательность регистрации российского юридического лица и уплаты



налогов в Российской Федерации. Немногие де-факто работающие в России иностранные поставщики туристических услуг используют схему обратного поглощения с участием офшорных компаний: таким образом они могут, не нарушая законодательства, приобретать представляющие интерес российские туристические фирмы.

Для услуг иностранных компаний в области здравоохранения и образования в России действуют стратегические органичения: отсутствие допуска в базовые сегменты (школьное обязательное образование, обязательное медицинское страхование и т. д.), а также требования лицензирования, сертификации и квалификации. Действуют и количественные ограничения по квоте российских граждан – как среди управляющих менеджеров таких компаний, так и среди персонала.

Для образовательных учреждений, помимо перечисленного, основой внешних связей являются международные договоренности России о признании российских документов об образовании за рубежом, заключенные со многими странами мира.

4. Россия как участник системы торговых преференций:

текущее состояние дел; проблемы и возможности для развития

Преференциальная торговля в России, как и во многих других странах – важная составляющая как политики в целом, так и торговой политики в частности. В соответствии с действующим российским законодательством преференции предоставляются на двух уровнях – двустороннем и региональном.

С подавляющим большинством стран мира Россией заключены соглашения о взаимном предоставлении режима наибольшего благоприятствования в торговле. Со многими странами также заключены генеральные двусторонние торговые соглашения – о сотрудничестве в различных связанных с торговлей областях и применении оговорки о максимальных льготах, в соответствии с которой импорт облагается более низкими, договорными тарифами. С некоторыми странами действуют двусторонние преференциальные торговые соглашения, как, например: соглашения о свободной торговле, об экономическом сотрудничестве, о взимании косвенных налогов во взаимной торговле, протоколы о поэтапной отмене изъятий из режима свободной торговли. Подобные соглашения заключены с большинством бывших республик СССР: с Азербайджаном, Арменией, Кыргызстаном, Молдовой, Таджикистаном, Узбекистаном, Украиной, а также частично с Сербией и Черногорией (ограниченная номенклатура товаров)

В отношении внешнеэкономических связей России с Грузией, Казахстаном и Туркменистаном действуют лишь соглашения о свободной торговле – без дополнительных договоренностей о сотрудничестве и долгосрочных его перспективах и без избежания двойного налогообложения. С Республикой Беларусь заключен договор о Союзном государстве.

Проблемы, которые возникают вследствие заключения таких соглашений (недобросовестная конкуренция, размытая правовая основа введения временных ограничений во взаимной торговле, вступление в ВТО на условиях более либеральных, чем у России, по доступу товаров



на рынок и т.д.) оцениваются специалистами Министерства экономического развития в 1,5 млрд. долларов (сумма неуплаченных пошлин).

На региональном уровне Россия участвует:

- в Содружестве независимых государств (Россия, Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан и Украина);
- в Евразийском экономическом сообществе (Россия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан; присоединяется Узбекистан), созданном в целях формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства;
- в Едином экономическом пространстве России, Беларуси, Казахстана и Украины.

Следует отметить, что политический аспект участия в перечисленных преференциальных соглашениях для России пока ощутимо перевешивает макроэкономический (и в частности торгово-политический). Все перечисленные соглашения с государствами-соседями, входящими в орбиту первоочередных приоритетов России во внешней торговле, должны неизбежно сопровождаться унификацией торгово-политического законодательства стран-участников (в той или иной степени). Однако до сих пор, несмотря на высокую степень интеграции на словах, с Беларусью, например, у России различаются как системы тарифного регулирования, так и нетарифного, а также валютное законодательство, принципы применения некоторых протекционистских мер, способы регулирования экономики при помощи таможенных механизмов и т.д. Унификация торгово-политического законодательства с соседними странами – одна из важнейших задач для России на ближайшее будущее.

С 1993 года Россия участвует в американской Генеральной системе преференций и беспошлинно поставляет на рынки США феррохром и капролактамы (и до международного запрета так же поставляла черную икру). Кроме того, в рамках этой системы некоторые товары поставляются с количественным ограничением: ковчаное титановое сырье, алюминий, углеводород и ванадий. Участие России в этой системе, ориентированной на поддержку развивающихся и особенно наименее развитых стран, постепенно сокращается: с американской стороны вводятся все новые ограничения и звучат вполне логичные замечания о том, что некорректно совмещать членство в G-8 с участием в Генеральной системе преференций.

Россия также является участником Общей системы преференций, предоставляя в рамках своей национальной системы преференций более благоприятный режим ввоза для товаров из развивающихся стран и право беспошлинного ввоза – для товаров из наименее развитых стран мира.

К торгово-политическим мерам можно отнести, наконец, и некоторые действия, предпринимаемые Россией в рамках ее неформальных обязательств как члена «большой восьмерки»: на Генуэзской встрече этого клуба ведущих мировых держав было решено оказывать торговое содействие импортным товарам из наименее развитых стран и по возможности списывать их госдолги.



Выводы и рекомендации

Для того, чтобы торговая политика содействовала устойчивому развитию, на наш взгляд, первоочередными задачами является диверсификации и повышению глобальной конкурентоспособности российской экономики. Для этого необходимо:

- ◆ содействовать технологической модернизации российской экономики за счет облегчения доступа к передовым иностранным оборудованию и технологиям;
- ◆ шире задействовать таможенно-тарифные инструменты стимулирования экспорта, включая снижение пошлин на сырье, материалы и оборудование, используемые при выпуске экспортной продукции, создание специализированных зон экспортного производства с преференциальным таможенным и налоговым режимом. Такого рода зоны, способствующие увеличению экспорта продукции высокой степени обработки, широко распространены за рубежом, в том числе в Китае и многих новых индустриальных странах. В России же проекты создания подобных зон в СЭЗ «Находка» (совместно с Республикой Корея) и в Святогорском районе Ленинградской области (с участием Финляндии) не реализуются, даже несмотря на наличие подробных технико-экономических обоснований и правительственных решений;
- ◆ следует добиваться отмены различного рода ограничений для российского экспорта на рынках зарубежных стран, шире и жестче используя для этого механизм ответных мер: сегодня Россия является критически важным рынком сбыта для широкого круга зарубежных товаров, а потому потенциальный ущерб для наших партнеров от сокращения поставок в Россию весьма велик;
- ◆ стимулировать развитие производственно-технологической кооперации с зарубежными компаниями («импорт производств вместо импорта товаров»). Это можно реализовать увеличением размера ставок таможенных пошлин по мере повышения глубины переработки товара и созданием минимальных пошлин на сырье, материалы, комплектующие, а максимальные – на готовые изделия;
- ◆ повышать конкурентоспособность российских рынков, защищать развивающиеся рынки, уязвимые для импорта;
- ◆ расширять и повышать эффективность участия России в региональных интеграционных объединениях, в частности, со странами ЕврАзЭС, поскольку это позволит получить ценовые преимущества на рынках стран-участниц перед третьими странами, не пользующимися преференциальным режимом. Для этого необходимо адаптировать инструменты тарифно-таможенной политики к **условиям таможенного союза** и зон свободной торговли;
- ◆ стимулировать перенос производств на территорию России путем **дифференциации** ставок таможенных пошлин в зависимости **от глубины переработки** товаров;
- ◆ усиливать регулирующую функцию таможенного тарифа, обеспечивать **сбалансированность** и **рациональную защиту внутренних рынков**;



- ◆ стимулировать развитие производственно-технологической кооперации путем развития **экономических таможенных режимов** (переработка на таможенной территории для поддержки экспорта; переработка для внутреннего потребления для создания условий для производства товаров для внутреннего рынка; свободная таможенная зона для сочетания поддержки экспорта и развития производства;
- ◆ отказаться от необоснованных ограничений российского экспорта за счет **оптимизации применения вывозных таможенных пошлин**;
- ◆ **оптимизировать таможенный тариф** с помощью применения сезонных пошлин и тарифных квот в аграрном секторе; путем гибкого реагирования на потребности (временного снижения или повышения ставок пошлин); с помощью применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер;
- ◆ **оптимизировать национальную схему тарифных преференций**;
- ◆ последовательно сократить **тарифные льготы**, искажающих регулятивную функцию таможенных тарифов;
- ◆ обеспечить **стабильность и транспарентность** применения мер таможенно-тарифного регулирования;
- ◆ завершить формирование системы внешнеторговой информации (о ней речь идет уже более 6 лет) и сделать ее доступной в режиме реального времени для широкого круга пользователей, в том числе в субъектах РФ. Обеспечить информационное взаимодействие федеральных министерств и ведомств, их региональных подразделений и заграничного аппарата в интересах участников ВЭД;
- ◆ постепенно повышать уровень конкуренции на внутреннем рынке таких услуг, как банковские, страховые, туристические и т. п., отменяя дискриминационные ограничения для иностранных компаний и совершенствуя меры пруденциального и валютного контроля.



Приложение

Таблица 1

Российская внешняя торговля товарами (по методологии платежного баланса, млрд. долл.)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
• Экспорт товаров	53,6	59,6	67,5	81,1	88,6	88,3	74,6	75,1	105,0	101,9	107,3	135,9	183,2	243,8	303,9	355,2
• Импорт товаров	43,0	44,3	50,5	61,0	68,8	73,7	59,8	40,2	44,9	53,8	61,0	76,1	97,4	125,4	164,7	223,1

Таблица 2

Российская внешняя торговля товарами по группам стран

(млрд. долл.)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
Экспорт товаров:																
• в страны дальнего зарубежья	42,4	44,3	53,0	65,6	71,0	69,9	58,8	62,8	90,8	86,6	90,9	114,6	153	210,2	260,6	301,5
• в страны СНГ	11,2	15,3	14,5	15,4	17,6	18,3	15,8	12,3	14,3	15,3	16,4	21,4	30,2	33,5	43,4	53,7
Импорт товаров:																
• из стран дальнего зарубежья	37,0	32,8	37,0	44,1	49,1	55,9	45,4	30,2	31,4	40,7	48,8	61,0	77,5	103,5	140,1	191,2
• из стран СНГ	6,0	11,5	13,6	16,8	19,7	17,8	14,4	10,0	13,4	13,0	12,2	15,1	19,9	21,9	24,6	31,9



Таблица 3

Российская внешняя торговля (годовой импорт и экспорт в млрд долл)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
• Экспорт	10367	13281	14080	12371	9040	9555	11441	13611	16229	20595	24970	31102	39347
• Импорт	-20235	-18406	-19829	-16222	-12829	-16230	-20572	-23497	-27122	-33287	-38855	-44839	-59182

Таблица 4

Российская внешняя торговля товарными группами
(млрд долл)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
Экспорт:								
• в страны дальнего зарубежья	7168	8692	10726	13158	16972	20599	24992	31000
• в страны СНГ	2396	2749	2855	3071	3622	4381	5995	8300
Импорт:								
• из стран дальнего зарубежья	13108	17420	19778	23155	28724	33855	39548	52000
• из стран СНГ	3122	3152	3779	3957	4563	4979	5191	7000

* Данные за 2007 год - оценочные, основанные на предварительных результатах внешней торговли в первом квартале 2008 года

Основные принципы государственного регулирования
внешнеторговой деятельности в России –
обобщение положений Федерального закона № 164:

- защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности (российских и иностранных), а также прав и законных интересов российских производителей и потребителей товаров и услуг;
- равенство и недискриминация участников внешней торговли, если иное не предусмотрено федеральным законом;
- единство таможенной территории РФ;
- взаимность в отношении другого государства / группы государств, т. е. предоставление определенного режима международной торговли в ответ на предоставление такого же режима;
- обеспечение выполнения обязательств России по международным договорам, осуществление возникающих из этих договоров прав;
- выбор мер государственного регулирования внешней торговли, являющихся не более обременительными для участников внешнеторговой деятельности, чем необходимо для обеспечения эффективного достижения целей, для осуществления которых предполагается их применять;
- гласность в разработке, принятии и применении мер государственного регулирования внешней торговли;
- обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования;
- исключение неоправданного вмешательства государства или его органов во внешнюю торговлю и нанесения ущерба участникам внешней торговли и экономике РФ;
- обеспечение обороны страны и безопасности государства;
- обеспечение права на обжалование в судебном или ином установленном законом порядке незаконных действий (бездействия) государственных органов и их должностных лиц, а также права на оспаривание нормативных правовых актов РФ, ущемляющих право участника внешней торговли на ее осуществление;
- единство системы государственного регулирования торговли;
- единство применения методов государственного регулирования в данной сфере на всей территории РФ.



ⁱ Источник данных для диаграмм и таблиц в работе – «Российский статистический ежегодник», Росстат, Москва, издания с 2000 по 2008 год.

См. таблицу с исходными данными к диаграмме в Приложении.