

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ
МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ (УНИВЕРСИТЕТ)
МИНИСТЕРСТВА ИНОСТРАННЫХ ДЕЛ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рачков Илья Витальевич,

*доцент кафедры международного права МГИМО (У) МИД России, кандидат
юридических наук, магистр права (LL.M.)*

Тарифные барьеры в международной торговле

Введение

- Без доступа на рынок других стран нет международной торговли □ Для торговцев товарами и услугами важно, чтобы такой доступ был надежным и предсказуемым;
- Поэтому правила о доступе на рынке для товаров и услуг – **ядро права ВТО**;
- Доступ на рынок может быть затруднен или ограничен разными способами; самые распространенные: **тарифные и нетарифные барьеры**;
- **Тарифные барьеры**: прежде всего – импортные таможенные пошлины; также другие налоги и сборы на импорт (и экспорт!);
- Тарифные барьеры играют роль для торговли товарами, но не играют практически никакой роли для торговли услугами;
- **Нетарифные барьеры**: остаточная категория; включают в себя количественные ограничения (квоты) и «иные нетарифные барьеры» (отсутствие / недостаток прозрачности в регулировании торговли, несправедливое или произвольное применение правил торговли, таможенные формальности, технические барьеры в торговле, санитарные и фитосанитарные меры, государственные закупки);
- **Преамбула Марракешского соглашения об учреждении ВТО**:
«отношения в области торговли (...) должны осуществляться с целью повышения жизненного уровня, обеспечения полной занятости и значительного и постоянного роста (...)» и экономического развития *«путем достижения взаимных и обоюдно выгодных договоренностей, направленных на значительное сокращение тарифов и других препятствий в торговле»*;
- Наряду с устранением дискриминации значительное сокращение (не)тарифных барьеров – ключевой инструмент ВТО для достижения ее общих целей;
- Тарифные барьеры разрешены как таковые, но ограничены верхними пределами.

Таможенные пошлины на импорт

- Понятие и виды
- Цель
- Таможенные пошлины – правомерный инструмент защиты рынка
- Переговоры о снижении тарифной защиты
- Тарифные уступки и Перечни уступок
- Защита тарифных уступок
- Изменение или прекращение тарифных уступок
- Обложение импорта таможенными пошлинами

Понятие и виды таможенных пошлин

- Термин «*таможенная пошлина*» не определен в ГАТТ-1994 или других многосторонних соглашениях по торговле товарами;
- Более того: эти соглашения также используют термин «*тариф*» (также не определяя его) как синоним;
- Также ГАТТ-1994 и другие многосторонние соглашения по торговле товарами не дают классификацию таможенных пошлин.

Понятие «импортная таможенная пошлина»

- Денежный сбор или налог на ввозимый товар, подлежащий уплате в силу ввоза товара;
 - Доступ на рынок предоставляется импортному товару при условии уплаты таможенной пошлины (**ЕС – Poultry, 1998 г.**);
 - **China – Auto Parts (2009 г.)**: являлись ли сборы, установленные Китаем, «*внутренним налогом*» (как утверждал заявитель – Канада) или «*таможенной пошлиной*» (как утверждал Китай)?
- Кроме одного сбора, все остальные – внутренние налоги (т.е. подчиняются национальному режиму, **ст. III.2, первая фраза ГАТТ-1994**);

Решающий фактор: не момент уплаты сбора, а какое событие – пересечение границы или событие на внутреннем рынке (дистрибуция, продажа, использование или транспортировка) – обуславливает уплату сбора;

- Не имеет значения ни то, как сбор квалифицируется в праве государства-ответчика, ни намерения законодателя этого государства.

Виды таможенных пошлин (1)

- **Адвалорные** (лат.: *ad valorem*) и **неадвалорные**
- **Адвалорные таможенные пошлины** рассчитываются на основе стоимости товара (например, 15% от таможенной стоимости ввозимого товара);
- **Неадвалорные таможенные пошлины:**
 - *Специфические* (базис для расчета = единица измерения: кг, м, м², м³, л; или количество), например: 100 € за 1 гектолитр; 3000 € за один автомобиль;
 - *Комбинированные*: адвалорная таможенная пошлины +/- специфическая таможенная пошлина (например, таможенная пошлина на шерсть: 10% от таможенной стоимости и 50 € за 1 т);
 - *Смешанные*: бóльшая или меньшая из двух сумм (рассчитанных по адвалорной и специфической ставке), например: 10% от таможенной стоимости или 4 € за 1 штуку (в зависимости от того, какая сумма выше);
 - «иные»: определяются техническими факторами (содержание, состав, природа ввозимого товара).

Виды таможенных пошлин (2)

- Шире распространены адвалорные таможенные пошлины; государства должны отдавать им предпочтение: они более прозрачны, чем неадвалорные; привязаны к индексам (важно в случаях инфляции); неадвалорные таможенные пошлины наказывают более конкурентоспособные товары (более дешевые аналогичные товары облагаются более высокой таможенной пошлиной с точки зрения стоимости товара);
- В целом для промышленных товаров неадвалорные таможенные пошлины редки; для сельскохозяйственных товаров, наоборот, чаще применяются неадвалорные таможенные пошлины (в частности, комбинированные);
- **И адвалорные, и неадвалорные таможенные пошлины могут быть:**
 - *РНБ*; пример: Россия – Молдова (после подписания Молдовой Соглашения с ЕС о глубоком и всеобъемлющем пространстве свободной торговли в 2014 г.);
 - *Преференциальными* (т.е. более низкими, чем для товаров из остальных стран мира); например, ЕС – 16 стран Карибского бассейна (CARIFORUM – EC Economic Partnership Agreement); ЕС – развивающиеся страны (EU's Generalized System of Preferences, GSP);
 - *Ни теми и ни другими* (например, для товаров из стран, не являющихся членами ВТО и не пользующихся РНБ); эта категория таможенных пошлин довольно редка.

Таможенный тариф

- Термин «*тариф*» может использоваться также в другом смысле ($\neq$ таможенная пошлина): список, состоящий из словесного описания товаров, их кода классификации по ТН ВЭД и указанием ставки таможенной пошлины;
- **Россия**: Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза (= Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия), приложение к Решению Совета Евразийской экономической комиссии от 16 июля 2012 г. № 54; это же решение утвердило Единую товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности ЕАЭС;
- Как правило, товары классифицированы в соответствии с **Гармонизированной системой описания и кодирования товаров Всемирной таможенной организации**;
- Как правило, средняя таможенная пошлина, налагаемая развивающимся государством на импортные товары, значительно выше, чем средняя таможенная пошлина, налагаемая экономически развитым государством;
- Таможенные тарифы различных стран: см. www.wcoomd.org;
- ЕС: TARIC.

Цель импортных таможенных пошлин

- Основная цель - источник доходов для государства; эта цель менее важна для промышленно развитых государств;
 - По сравнению с подоходным налогом и налогами с продаж таможенные пошлины легко собрать; импорт сравнительно просто поддается мониторингу, и его можно направить по определенным каналам;
 - Защита и/или поощрение внутреннего рынка: при помощи таможенных пошлин отечественные товары становятся дешевле импортных; это дает первым ценовое преимущество и в некоторой степени защищает их от конкуренции с импортом; развивающиеся страны часто используют таможенные пошлины для защиты становящейся на ноги отрасли промышленности, а развитые – для защиты приходящей в упадок;
 - Рациональное распределение скудных валютных запасов;
 - В России: также обновление основных производственных фондов (Постановление Правительства РФ от 23.07.1996 № 883 «О льготах по уплате ввозной таможенной пошлины и налога на добавленную стоимость в отношении товаров, ввозимых иностранными инвесторами в качестве вклада в уставный (складочный) капитал предприятий с иностранными инвестициями»).

Таможенные пошлины как правомерный инструмент защиты

- В принципе члены ВТО свободны в вопросе введения / увеличения / уменьшения / отмены таможенных пошлин на импортируемые товары; в этом состоит отличие таможенных пошлин от количественных ограничений (как правило, запрещены правом ВТО);
- Право ВТО (в частности, ГАТТ-1994) не запрещает налагать таможенные пошлины на импорт товаров;
- **Ст. V:3 ГАТТ-1994:** нельзя облагать таможенными пошлинами транзит товаров;
- **India – Additional Import Duties (2008 г.)**, доклад АО:

«Тарифы – это правомерные инструменты для выполнения определенной торговой политики и других целей, например, сбора налоговых доходов. В самом деле, согласно ГАТТ-1994 они являются предпочтительным инструментом торговой политики, в то время как количественные ограничения в принципе запрещены. Независимо от целей, которые они преследуют, тарифы разрешены».

Переговоры о снижении тарифной защиты

- Хотя право ВТО не запрещает применение таможенных пошлин, оно признаёт, что таможенные пошлины – это барьер для торговли;
- **Ст. XXVIII bis ГАТТ-1994:** государства должны вести переговоры о снижении тарифов:
«... Следовательно, переговоры на взаимной и взаимовыгодной основе, направленные на существенное снижение общего уровня тарифов и других сборов на импорт и экспорт и, в частности, на снижение тех высоких тарифов, которые препятствуют ввозу даже в минимальных количествах, и проводимые с должным учетом целей настоящего Соглашения и различных потребностей отдельных Договаривающихся Сторон, имеют большое значение для расширения международной торговли. Договаривающиеся Стороны могут, поэтому, организовывать проведение время от времени таких переговоров»;
- **Ст. XXIV:1 ГАТТ-1994:**
«Развитые Договаривающиеся Стороны (...) уделяют первоочередное внимание снижению и устранению барьеров для товаров, экспорт которых в настоящее время или в будущем представляет для менее развитых Договаривающихся Сторон особый интерес (...)».

Успех предыдущих переговоров

- 8 раундов переговоров по снижению таможенных пошлин;
- Первые 5 раундов (Женева, Аннеси, Торки Женева и Диллон): обсуждалось исключительно снижение таможенных пошлин;
- Конец 1940-х гг.: средняя таможенная пошлина = 40% (адвалорная);
- **Результат 8 раундов:** средняя таможенная пошлина в развитых странах = < 3,8% (адвалорная).

Значение таможенных пошлин как барьеров в торговле

- Экономисты: таможенная пошлина в размере 5% (адвалорная) – не барьер, а лишь помеха в торговле;
- Развивающиеся страны: всё ещё высокие таможенные пошлины (средняя таможенная пошлина = 10-15%, адвалорная);
- Средняя таможенная пошлина (по РНБ) в ЕС и Японии = 5,3%, в Канаде = 4,5%, в США = 3,5%, в Гонконге = 0%, в России = 9,4%;
- И в развитых, и в развивающихся странах высокие и очень высокие таможенные пошлины на «чувствительные» промышленные и сельскохозяйственные товары (текстиль, одежда, кожа, транспортное оборудование): например, ЕС = 55,2% на молочные товары (средняя ставка);
- На очень конкурентных рынках и в торговле между соседними странами даже низкая таможенная пошлина может быть барьером;
- Таможенные пошлины тормозят экономическое развитие развивающихся стран: таможенные пошлины растут с уровнем обработки и переработки товаров (эскалация тарифов);
- ЕС: в среднем таможенные пошлины в ЕС на сырье ниже, чем на полуфабрикаты или конечные продукты (но это правило имеет исключения, например, хлопок и изделия из него).

Базовые правила, регулирующие переговоры

- «на взаимной и взаимовыгодной основе»;
- Обязательство предоставить РНБ (ст. I:1 ГАТТ-1994) немедленно и безусловно;
- **Взаимность**: если член ВТО требует от другого члена ВТО понизить таможенные пошлины, то он тоже должен быть готов понизить свои таможенные пошлины (на товары, которые ввозит или может ввозить этот другой член ВТО) в качестве встречного шага;
- **Ключ к успеху переговоров**: стоимость снижения должна быть эквивалентной;
- Взаимность не применяется (или во всяком случае не в полной мере применяется) в переговорах между развитыми и развивающимися странами, см. ст. XXXVI:8 ГАТТ-1994: «Развитые Договаривающиеся Стороны не ожидают взаимности по взятым на себя обязательствам в торговых переговорах о снижении или устранении тарифов и других барьеров для торговли менее развитых Договаривающихся Сторон»;
- 28 ноября 1979 г., Токийский раунд, Decision on Differential and More Favourable Treatment, Reciprocity and Fuller Participation of Developing Countries (= Enabling Clause), п. 6:

«развивающиеся страны не должны делать уступок, которые не соответствуют развитию этих стран, их финансовым и торговым нуждам»

⇒ **В переговорах между развитыми и развивающимися странами применяется «относительная взаимность»;**

- Но см. п. 7 **Enabling Clause** : развивающиеся страны ожидают, что их способность вносить вклад и делать уступки улучшится по мере развития их экономик и улучшения ситуации в торговле, и, соответственно, они будут надеяться участвовать более полно в рамках своих прав и обязанностей по Генеральному Соглашению => Поэтому в Уругвайском раунде многосторонних торговых переговоров участвовали многие развивающиеся страны;
- Феномен «зайца» (вариант: «халявщика», *free-rider*) в силу РНБ: государство С может пользоваться снижением таможенных пошлин, согласованным между государствами А и В. Как бороться с этим? – Использовать не метод снижения таможенных пошлин по каждому отдельно взятому товару, а либо формулу или целые сектора экономики.

Организация переговоров

- Ст. XXVIII bis ГАТТ-1994:
 - «**выборочный потоварный подход**» (англ.: *selective product-by-product basis*) или
 - «**применение такой многосторонней процедуры, которая может быть принята заинтересованными Договаривающимися Сторонами**» (англ.: *such multilateral procedures as may be accepted by the Contracting Parties concerned*);
- Первые раунды (до Диллона, 1961-1962 гг.): **потоварный подход**; стороны обмениваются списками товаров на которые они хотели бы / готовы снизить таможенные пошлины. Недостаток: количество товарных позиций ограничено;
- Потоварный подход до сих пор используется в дву- и многосторонних переговорах за пределами раундов ВТО (например, переговоры по ст. XXVIII ГАТТ-1994 и переговоры о присоединении нового члена к Марракешскому соглашению);
- Начиная с Кеннеди-раунда (1963-1967 гг.) **потоварный подход не используется** как основной в многосторонних переговорах по таможенным пошлинам; вместо этого используется «**формульный подход**» (англ.: *formula approach*).

Формульный подход

- Математическая формула;
- Линейное (= Кеннеди-раунд) или нелинейное сокращение таможенных пошлин;
- **Переговоры включают 2 стадии:** выбор подходящей формулы и идентификацию товаров, к которым формула не применяется (в отношении этих продуктов переговоры могут быть проведены на основе потоварного подхода);
- **Проблема с линейным сокращением:** 50% от таможенной пошлины в размере 40% - все еще таможенная пошлина 20% и 50% от таможенной пошлины в размере 10% - только 5%;
- Поэтому на Токийском раунде (1973-1979 гг.) было использовано нелинейное сокращение (оно же – «швейцарская формула»): более существенное сокращение высоких таможенных пошлин, чем низких;
- **Уругвайский раунд (1986-1994 гг.):**
 - сельскохозяйственные товары – «формула Уругвайского раунда»: развитые страны обязались сократить свои таможенные пошлины на 36%, с минимальным сокращением как минимум на 15% по каждой тарифной позиции; развивающиеся страны обязались сократить свои таможенные пошлины на 2/3 от этих показателей;
 - несельскохозяйственные товары: сокращение на 33% (в целом), но как именно, каждое государство решало самостоятельно. 1993 г., ЕС, США, Канада и Япония: применили в основном секторальный подход (например, химические продукты, фармацевтическая продукция, строительное оборудование, медицинское оборудование, производство пива);
- **После Уругвайского, но до Дохийского раунда:** в 1996 г. 29 членов ВТО договорились об отмене всех таможенных пошлин на товары в сфере ИТ (компьютеры, телекоммуникационное оборудование, полупроводники и т.д.). РФ обязуется снизить до 0 равными ежегодными долями ставки таможенных пошлин на товары, подпадающие под Соглашение по информационным технологиям, в течение 3 лет после присоединения к ВТО;
- **Дохийский раунд:** развитые и развивающиеся государства разошлись в вопросе, какой подход применить. Особые разногласия вызвал вопрос NAMA – Non-Agricultural Market Access (доступ к рынку для несельскохозяйственных товаров).

Тарифные уступки и их Перечни

- Результаты переговоров по тарифам и таможенным пошлинам – «тарифные уступки» или «уровни связывания»;
- Это – обязательство не повышать таможенные пошлины выше определенного уровня;
- Для России этот уровень указан в **Протоколе от 16 декабря 2011 г. о присоединении РФ к Марракешскому соглашению об учреждении ВТО** (а именно – в Перечне уступок и обязательств по товарам). Для ЕС: общий для всех стран ЕС (28) перечень. Все перечни: см. сайт ВТО;
- Не все государства «связали» все свои таможенные пошлины: ЕС и США, почти все страны Латинской Америки: 100%; Индонезия и ЮАР: 95%; Индия и Таиланд: 75%; Гонконг: 45,6%; Зимбабве: 21,9%; Бангладеш: 15,5%; Камерун: 13,3%;
- **Ст. II:7 ГАТТ-1994:** *«Перечни, приложенные к настоящему Соглашению, составляют неотъемлемую часть части I настоящего Соглашения»;*
- Все Перечни состоят из 4 частей: тариф РНБ (сельскохозяйственные и несельскохозяйственные товары); преференциальный тариф; уступки по нетарифным мерам; сельскохозяйственные товары: обязательства по ограничению субсидирования;
- Члены ВТО не вправе согласовать в своих Перечнях уступок обращение, не соответствующее базовым обязательствам перед ВТО (ЕС – Bananas III (1997), АО): член ВТО не вправе «уменьшать свои обязательства»;
- Большинство Перечней структурированы в соответствии с Гармонизированной системой описания товаров.

Толкование Перечней уступок

- Перечни являются «охваченными соглашениями» (в смысле ДРС) □ Ст. 3.2 ДРС применяется для толкования Перечней;
- Положения охваченных соглашений должны толковаться в соответствии с обычными правилами толкования международного публичного права (ст. 3.2 ДРС), т.е. ст. 31 и 32 Венской конвенции о праве международных договоров 1969 г. (ВКПМД);
- **ЕС – Computer Equipment (1998 г.)**: применяются ли тарифные уступки ЕС в отношении оборудования для автоматической обработки данных к компьютерному оборудованию LAN (local area network, локальная вычислительная сеть)? – Третьейская группа: да, в силу обоснованных ожиданий США; АО: нет, т.к. это не соответствует общим намерениям сторон;
- **ЕС – Chicken cuts (2005 г.)**: Перечни составлены на основании Гармонизированной системы. Этот консенсус – соглашение между членами ВТО, «относящееся к договору, которое было достигнуто между всеми участниками в связи с заключением договора» (ст. 31(2)(а) ВКПМД) – Марракешского соглашения. Поэтому этот консенсус является контекстом Марракешского соглашения (ст. 31(2) ВКПМД) □ Гармонизированная система (включая пояснения к главам – Chapter Notes и пояснительные записки – Explanatory Notes) имеет значение для толкования уступок членов ВТО по тарифам;
- Практика классификации товаров во время ведения переговоров по тарифам также имеет значение для толкования тарифных уступок. Это – часть обстоятельств заключения Марракешского соглашения (ст. 32 ВКПМД). Поэтому эта практика может применяться как дополнительное средство толкования (**ЕС – Computer Equipment (1998 г.)**, доклад АО).

Защита тарифных уступок

- **Основное правило – ст. II:1 ГАТТ-1994:**

1.

- a) Каждая Договаривающаяся Сторона предоставляет торговле других Договаривающихся Сторон режим не менее благоприятный, чем тот, который предусматривается в соответствующей части соответствующего Перечня, приложенного к настоящему Соглашению.
- b) Товары, указанные в части I Перечня, относящегося к любой Договаривающейся Стороне, которые являются товарами территорий других Договаривающихся Сторон, при ввозе на территорию, к которой относится Перечень, и при условии соблюдения условий или оговорок, указанных в этом Перечне, освобождаются от обычных таможенных пошлин, превышающих пошлины, которые установлены и предусмотрены в нем. (...)
- **Argentina – Textiles and apparel (1998 г.)**, АО: соотношение ст. II:1(a) и II:1(b), первая фраза: ст. II:1(a) – общий запрет предоставлять менее благоприятный режим импорту, чем тот, который предусмотрен Перечнем данного члена ВТО; II:1(b) – запрет конкретной практики, которая всегда противоречит ст. II:1(a);
- Перечень Аргентины: 35%, адвалорная таможенная пошлина для текстиля и одежды. Однако на практике Аргентина применяла большую из 2 ставок: 35% (адвалорная) или минимальная специфическая таможенная пошлина. АО: если вид таможенной пошлины, применяемый на практике, выше, чем вид таможенной пошлины, согласованный в Перечне, то такой вид таможенной пошлины не соответствует праву ВТО;
- **Canada – Dairy (1999 г.)**, АО: обычное значение слов «при условии соблюдения условий или оговорок, указанных в этом Перечне» – эти уступки не наносят ущерба и подчинены и поэтому ограничены «условиями или оговорками», указанными в Перечне этого члена ВТО □ Текст в Перечне члена ВТО под заголовком «Прочие условия» имеет ограничивающее действия на содержание или объем уступки или обязательства;
- **ЕС – Chicken cuts (2005 г.)**: ЕС стал по-новому классифицировать просоленную замороженную курятину без костей. Таможенная пошлина по этой позиции была выше, чем для куриного мяса. ЕС считал, что соль важна для длительного хранения мяса. Таиланд и Бразилия были не согласны с этим. И третейская группа, и АО согласились с Таиландом и Бразилией и не согласились с ЕС: термин «просоленное» (мясо) не подразумевает долгосрочное хранение; поэтому курятина в кусочках подлежит обложению менее высокими таможенными пошлинами;
- Государство может применять менее высокие таможенные пошлины, чем согласованные в Перечне. На жаргоне ВТО разница между связанным тарифом и применяемой таможенной пошлиной называется «вода» (*water*) или «*binding overhang*». Член ВТО – реципиент товара вправе увеличивать таможенную пошлину в пределах этой «воды».

Изменение / прекращение тарифных уступок (1)

- **Ст. XXVIII:1 ГАТТ-1994:** «(...) В 1-ый день каждого 3-летнего периода, первый из которых начинается с 1 января 1958 г. (или в первый день любого иного периода, который может быть установлен Договаривающимися Сторонами большинством в 2/3 голосов), Договаривающаяся Сторона (в дальнейшем именуемая в настоящей статье "Договаривающаяся Сторона-заявитель") путем переговоров и соглашения с любой Договаривающейся Стороной, с которой первоначально такая уступка была согласована, и с любой другой Договаривающейся Стороной, которая по определению Договаривающихся Сторон является главным поставщиком (эти две категории Договаривающихся Сторон, вместе с Договаривающейся Стороной-заявителем, в дальнейшем именуются в настоящей статье "Договаривающиеся Стороны, заинтересованные в первую очередь"), и при условии консультаций с любой другой Договаривающейся Стороной, которая, по определению Договаривающихся Сторон существенно заинтересована в такой уступке, может изменить или отозвать уступку, включенную в соответствующий Перечень, приложенный к настоящему Соглашению»;
- + см. также **«Пояснительные замечания и дополнительные положения» (= Приложение I к ГАТТ-1994).** Например, пояснение 4 к ст. XXVIII:1 ГАТТ-1994: «Договаривающаяся Сторона имеет заинтересованность как главный поставщик, если эта Договаривающаяся Сторона в продолжение разумного периода времени до начала переговоров занимала более крупную долю на рынке Договаривающейся Стороны-заявителя, чем Договаривающаяся Сторона, с которой первоначально была согласована уступка, или же, по мнению Договаривающихся Сторон, занимала бы такую более крупную долю в отсутствие дискриминационных количественных ограничений, которые применяются Договаривающейся Стороной-заявителем»;
- Договоренность о толковании **ст. XXVIII ГАТТ-1994, п. 1:** член, имеющий наиболее высокую долю экспорта, затронутого уступкой (т.е. экспорта товара на рынок члена, изменяющего или отзывающего уступку), в его общем экспорте, считается основным заинтересованным поставщиком, если он уже не имеет первоначальных переговорных прав или не является основным заинтересованным поставщиком на основании ст. XXVIII:1.

Изменение / прекращение тарифных уступок (2)

- **«Пояснительные замечания и дополнительные положения» (= Приложение I к ГАТТ-1994) к ст. XXVIII:1 ГАТТ-1994, пояснение 7:**

«Выражение "существенно заинтересованная" не поддается точному определению и, соответственно, может представить затруднения для Договаривающихся Сторон. Однако имеется в виду, чтобы оно применялось как охватывающее только те Договаривающиеся Стороны, которые занимают или, в отсутствие дискриминационных количественных ограничений, затрагивающих их экспорт, занимали бы, как можно было бы с разумным основанием полагать, значительную долю на рынке Договаривающейся Стороны, намеревающейся изменить или отозвать уступку».

«Значительная доля» = 10%

- **Цель переговоров по изменению / прекращению - ст. XXVIII:2 ГАТТ-1994:** сохранить общий уровень взаимных и взаимовыгодных уступок, не менее благоприятный для торговли, чем предусмотренный в ГАТТ-1994 до этих переговоров. См. также решение арбитра по делу ЕС – ACP Partnership Agreement – Recourse to Arbitration Pursuant to the Decision of 14 November 2001;
- Член ВТО вправе изменить или отозвать уступки, даже если другие члены ВТО с этим не согласны (**ст. XXVIII:3 ГАТТ-1994**). В этом случае другие члены ВТО (главный поставщик или существенно заинтересованный) вправе также отозвать существенно эквивалентные уступки;
- **2012 г.:** Украина потребовала изменения уступок по 371 тарифной позиции всего через 4 года после вступления в ВТО. Многие члены ВТО выступили против;
- **Ст. XVIII:7 ГАТТ-1994:** развивающиеся члены ВТО вправе изменить или отменить уступку, включенную в соответствующий Перечень, для содействия создания отдельной отрасли промышленности. Но начиная с 1995 г. ни одно развивающееся государство не ссылалось на ст. XVIII:7 ГАТТ-1994 в обоснование изменения / отмены тарифных уступок.

Обложение импорта таможенными пошлинами

- Таможенная классификация товара
- Определение таможенной стоимости товара
- Определение страны происхождения товара.

Таможенная классификация товара

- Право ВТО не занимается этим вопросом;
- Однако в силу РНБ (ст. I:1 ГАТТ-1994) независимо от классификации товара один и тот же тариф должен применяться к аналогичным товарам;
- **Международная Конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (Брюссель, 14 июня 1983 г.):** для РФ вступила в силу 1 января 1997 г. (Постановление Правительства РФ от 03.04.1996 г. № 372). На 1 января 2013 г. 207 государств, территорий и таможенных или экономических союзов применяли Гармонизированную систему;
- Гармонизированная система пересматривается каждые 4-6 лет;
- **Ст. 3.1(а) Конвенции:** «С учетом исключений, перечисленных в ст. 4, каждая Договаривающаяся Сторона настоящей Конвенции (...) обязуется по отношению к своим таможенно-тарифной и статистическим номенклатурам:
 - i) использовать все товарные позиции и субпозиции Гармонизированной системы, а также относящиеся к ним цифровые коды без каких-либо дополнений или изменений;
 - ii) применять основные правила интерпретации Гармонизированной системы, а также все примечания к разделам, группам, товарным позициям и субпозициям и не изменять содержания разделов, групп, товарных позиций или субпозиций Гармонизированной системы;
 - iii) соблюдать порядок кодирования, принятый в Гармонизированной системе».
- Гармонизированная система не является соглашением ВТО, но она имеет значение для толкования Перечней ВТО и тарифных уступок;
- Споры между субъектами хозяйственной деятельности и государствами относительно классификации товаров рассматриваются в национальных судах. Споры между участниками Конвенции рассматривают Комитет по Гармонизированной системе или Совет таможенного сотрудничества.

Оценка таможенной стоимости

- Большинство таможенных пошлин – адвалорные, поэтому главное для расчета таможенной пошлины на конкретный товар – определить его стоимость;
- **Ст. VII ГАТТ-1994**, Пояснение к ней, Соглашение по применению **ст. VII ГАТТ-1994** (оно же – «Соглашение о таможенной оценке»);
- **Ст. VII:2(а) ГАТТ-1994**: «Оценка ввезенного товара для таможенных целей должна основываться на действительной стоимости ввезенного товара, в отношении которого применяется пошлина, или аналогичного товара, и не должна основываться на стоимости товара отечественного происхождения или на произвольной или фиктивной стоимости»;
- *«Действительная стоимость»* – цена, по которой, во время и в месте, определенных законодательством страны ввоза, такой или аналогичный товар продается или предлагается для продажи при обычном ходе торговли в условиях полной конкуренции. В той степени, в которой количество такого или аналогичного товара по отдельной сделке влияет на цену, цена, подлежащая рассмотрению, должна единообразно сопоставляться либо
 - i) со сравнимыми количествами, либо
 - ii) с количествами, не менее благоприятными для импортера, чем те, в которых больший объем товара продается при торговле между странами ввоза и вывоза;
- **Ст. 1.1 Соглашения о таможенной оценке**: «Таможенной стоимостью импортируемых товаров является цена сделки, т.е. цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товары, проданные на экспорт в страну импорта, скорректированная в соответствии с положениями ст. 8»;
- Обычно эта цена указана в инвойсе (счете-фактуре), договоре или заказе на товар;
- Если таможенная стоимость не может быть определена на основе **ст. 1**, она определяется при помощи **ст. 2 – 7** (именно в таком порядке!):
 - стоимость сделки с идентичными или подобными товарами (**ст. 2 – 3**);
 - метод вычетов (**ст. 5**);
 - расчетная стоимость (**ст. 6**); и
 - резервный (fall-back) метод (**ст. 7**);
- **Colombia – Ports of Entry (2009 г.)**: один из вопросов – правомерно ли таможенное регулирование Колумбии, требующее от таможенных органов этой страны использовать индикативные цены для оценки таможенной стоимости ввозимых товаров (если только цена сделки не была выше индикативной цены)? – Третья группа: нет; Колумбия нарушила **ст. 1-3, 5-7 Соглашения о таможенной оценке**;
- **Ст. 8** описывает, что еще может добавляться к стоимости товара по сделки для определения таможенной стоимости;
- До сих пор члены ВТО были сочтены нарушившими свои обязательства по ст. VII ГАТТ-1994 в 2 случаях: Colombia – Ports of Entry (2009) и Thailand – Cigarettes (2011).

Определение страны происхождения

- Несмотря на РНБ, таможенные пошлины на импортируемые товары зависят от страны происхождения товаров:
 - Развитая страна,
 - Развивающаяся страна,
 - Наименее развитая страна,
 - Страна, с которой заключен договор об экономической интеграции,
 - Страна, которая не является членом ВТО;
- **3 метода:**
 - добавленной стоимости (например, в стране А создано 50% стоимости конечного товара);
 - изменения тарифной классификации (в результате обработки или переработки меняется код товара по ТН ВЭД);
 - квалифицирующих процессов (в стране А товар подвергся определенным технологическим операциям);
- Ни в ГАТТ-1947, ни в ГАТТ-1994 нет конкретных правил на этот счет;
- **Соглашение по правилам происхождения (Agreement on Rules of Origin) входит в Приложение 1А к Соглашению ВТО;**
- Это соглашение различает между преференциальными и непреференциальными правилами:
 - Большинство положений Соглашения по правилам происхождения посвящено именно непреференциальным правилам;
 - Преференциальные правила служат для ответа на вопрос, пользуются ли ввозимые товары преференциальным обращением (например, поскольку ввозятся из наименее развитых стран или из стран – партнеров по экономической интеграции). 20% мировой торговли осуществляется на преференциальной основе. К ним применяются те же стандарты, что и к непреференциальным правилам (прозрачность, позитивные стандарты, административные правила, судебный контроль, запрет обратной силы, конфиденциальность), см. **Приложение II к Соглашению;**
- Для непреференциальных правил соглашение предусматривает рабочую программу по гармонизации (изначальный срок: июль 1998 г., **ст. 9.2 Соглашения;** не соблюден);
- **Ст. 2 Соглашения:** стандарты, применимые в течение переходного периода (т.е. до гармонизации непреференциальных правил);
- До сих пор был только один спор в рамках ВТО, касавшийся правил определения страны происхождения товара: US – Textiles Rules of Origin (2003). Третьей группой: **ст. 2 Соглашения** по правилам происхождения не говорит, что государство ДОЛЖНО сделать; она говорит о том, чего государство НЕ ДОЛЖНО делать. Т.о., у членов ВТО есть довольно широкая свобода усмотрения в этих рамках. ДРС отказал Индии в удовлетворении ее требования;
- Как только непреференциальные правила будут гармонизированы, все члены ВТО должны применять один и тот же пакет непреференциальных правил происхождения для всех целей (**ст. 3(а) Соглашения**);
- Более того, страной происхождения конкретного товара будет считаться либо страна, где товар получен полностью, либо (если в производстве товара участвует более, чем одна страна) в которой была осуществлена последняя значительная переработка. Однако до сих пор члены ВТО не смогли договориться между собой, что считать «страной, где товар получен полностью» и что такое «значительная переработка» (изменение кода по ТН ВЭД или определенный % добавленной стоимости).

Прочие пошлины и сборы на импорт (1)

- Обязательные платежи, которые не являются обычными таможенными пошлинами (*ordinary customs duties*), но взимаются по факту импорта;
- Это – остаточная категория (*residual category*). Отличие от «обычных таможенных пошлин» было проведено в деле Chile – Price Band System (2002):

Таможенные пошлины не применяются в зависимости от внешних факторов (factors of exogenous nature). С этим не согласился АО, но не предложил свой вариант;

- **Виды:** дополнительный платеж на импорт (сверх обычной таможенной пошлины); депозит, обеспечивающий уплату таможенной пошлины; статистический налог без ограничения по верхней границе; таможенный сбор без ограничения по верхней границе; временный дополнительный платеж для экономической стабилизации; валютный сбор;
- Правило, применимое к «прочим пошлинам и сборам» - **ст. II.1(b), вторая фраза ГАТТ-1994:**
«Такие товары также освобождаются от всех других пошлин или сборов любого рода, установленных на ввоз или в связи с ввозом с превышением тех, которые установлены на дату настоящего Соглашения, или тех, которые прямо и в обязательном порядке налагаются в последующем в силу законодательства, действующего на эту дату на импортирующей территории»;
- Что такое «дата настоящего Соглашения»? – См. Договоренность о толковании **ст. II:1(b) ГАТТ-1994, п. 1:** «(...) характер и уровень любых "других пошлин или сборов", взимаемых по связанным тарифным позициям, о которых идет речь в указанном положении, фиксируются в Перечнях уступок, приложенных к ГАТТ-1994, по каждой тарифной позиции, к которой они применяются. При этом такая фиксация не изменяет правового статуса "других пошлин или сборов"». В Перечне есть специальная колонка для указания прочих налогов и сборов;
- **Только в 2 случаях** ОРС ВТО счел, что государство нарушило **ст. II.1(b) ГАТТ-1994:** Dominican Republic – Import & Sale of Cigarettes (2005 г.); Argentina – Textiles and Apparel (1998 г.);
- Меры, изъятые из-под применения этих правил = **ст. II.2 ГАТТ-1994:** «Ничто в настоящей статье не препятствует любой Договаривающейся Стороне налагать в любое время на ввоз любого товара:
 - a) сбор, эквивалентный внутреннему налогу, налагаемому в соответствии с положениями **п. 2 ст. III** на аналогичный отечественный товар или на товар, из которого импортируемый товар был полностью или частично изготовлен или произведен;
 - b) любую антидемпинговую или компенсационную пошлину, применяемую в соответствии с положениями ст. VI;
 - c) сборы, соразмерные стоимости оказанных услуг.
- Большинство споров по **ст. II.2 ГАТТ-1994** касались пункта c). Такое требование есть в **ст. VIII:1(a) ГАТТ-1994.**

Прочие пошлины и сборы на импорт (2)

- **Ст. VIII:4 ГАТТ-1994:** «Положения настоящей статьи распространяются на сборы, платежи, формальности и требования, устанавливаемые правительственными органами в связи с ввозом и вывозом, включая относящиеся к:
 - a) консульским операциям, таким, как выдача консульских инвойсов и сертификатов;
 - b) количественным ограничениям;
 - c) лицензированию;
 - d) валютному контролю;
 - e) услугам по статистике;
 - f) документам, документации и сертификации;
 - g) анализам и инспекции; и
 - h) карантину, санитарной службе и фумигации.

Таможенные пошлины на экспорт

- Тарифные барьеры для торговли товарами применяются не только для импорта, но и для экспорта (хотя и реже);
- **Экспортные пошлины (таможенные или иные)** – обязательные платежи, подлежащие уплате в силу экспорта товара;
- Считается, что экспортные пошлины больше вредят самому государству, вводящему такие пошлины, а не международной торговле товарами;
- В основном экспортные пошлины налагаются на сырьевые и сельскохозяйственные товары, особенно если на них есть стабильный спрос и/или их не хватает на мировом рынке;
- **Цели:** пополнение бюджета государства; защита и/или поощрение внутреннего производства; защитная мера (при нехватке товара на отечественном рынке);
- Некоторые члены ВТО считают даже, что экспортные пошлины служат «косвенными субсидиями» для отечественных перерабатывающих отраслей промышленности (например, в России);
- **Ни ГАТТ-1994, ни иные многосторонние соглашения о торговле товарами не запрещают, не регулируют детально экспортные пошлины;**
- Однако по ГАТТ-1994 члены ВТО несут общие обязательства в т.ч. в отношении экспортных пошлин (например, **ст. I:1: РНБ**);
- Некоторые члены ВТО (например, Австралия) согласились взять на себя обязательства (и указать их в своем Перечне) по сокращению экспортных пошлин;
- **Ст. II:1(a) ГАТТ-1994:** *«Каждая Договаривающаяся Сторона предоставляет торговле других Договаривающихся Сторон режим не менее благоприятный, чем тот, который предусматривается в соответствующей части соответствующего Перечня, приложенного к настоящему Соглашению»* □ **«Торговля» – и импорт, и экспорт!**
- Однако **II:1(b) ГАТТ-1994** говорит прямо только об ИМПОРТЕ □ Она не касается ЭКСПОРТА;
- Протоколы о присоединении к Марракешскому соглашению могут содержать обязательства новых членов ВТО о снижении или отмене экспортных пошлин. Яркий пример – КНР;
- Что сказано в Протоколе от 16 декабря 2011 г. «О присоединении РФ к Марракешскому соглашению об учреждении ВТО от 15 апреля 1994 г.» и/или в Докладе Рабочей группы о присоединении РФ к Соглашению ВТО, указанный в документе WT/ACC/RUS/70 от 17 ноября 2011 г. насчет экспортных пошлин?

Спасибо за Ваше внимание!



**Илья Витальевич Рачков,
кандидат юридических наук,
магистр права (LL.M.), адвокат,
доцент кафедры международного права
международно-правового факультета
МГИМО(У) МИД России
irachkov@kslaw.com
+7 909 992 76 25 (моб.)**