



**ЮНКТАД**

**ТАРИФНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ В РАМКАХ  
ПРОЦЕССА ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО.  
ПОДГОТОВКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ТАРИФАМ  
(методическое пособие)**

**WTO Accession Negotiations on Tariffs.  
Tariff Offers  
(Methodical Aid)**

**UNCTAD  
Division on International  
Trade in Goods and Services,  
and Commodities  
Commercial Diplomacy Programme  
Geneva, November 2001**

**ЮНКТАД  
Отдел международной торговли  
товарами, услугами и сырьем  
Программа Коммерческой Дипломатии  
Женева, ноябрь 2001 г.**



## I. ПЕРЕГОВОРЫ ПО ТАРИФАМ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ПРОЦЕССА ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО<sup>1</sup>

Процесс присоединения к ВТО состоит из трех основных элементов:

- многосторонние переговоры в рамках Рабочей группы по присоединению, создаваемой отдельно для каждой присоединяющейся страны, в рамках которой главным образом проходит обсуждение экономической системы и торгово-политического режима присоединяющейся страны, ее национального законодательства, относящегося к вопросам торговли, а также обмен письменными вопросами и ответами с уточнением отдельных вопросов, интересующих страны-члены ВТО; дискуссия основывается на Меморандуме о внешнеторговом режиме, который каждая страна-кандидат должна подготовить и представить в начале процесса присоединения;
- двусторонние переговоры по вопросам тарифных уступок и сельскохозяйственных субсидий<sup>2</sup> (часто этот элемент процесса присоединения называют **«переговорами по доступу на рынок товаров»**);
- двусторонние переговоры по обязательствам в области торговли услугами, иначе называемые **«переговорами о доступе на рынок услуг»**.

В ходе переговоров о доступе на рынок товаров от присоединяющейся страны требуется представить так называемые «предложения по тарифам» в форме списка тарифных уступок, которые данная страна будет готова предоставить странам-членам ВТО после присоединения к этой организации. Формат подобного списка тарифных уступок приведен в Разделе III данного пособия.

Время представления первого тарифного предложения не регламентируется, однако обычно это происходит после предварительных обсуждений и письменных ответов на уточняющие вопросы, когда торговый режим страны-кандидата становится более или менее понятным членам ВТО. Двусторонние переговоры по тарифным уступкам обычно проводятся в режиме запросов со стороны членов ВТО и соответствующих предложений со стороны присоединяющейся страны. Для ускорения процесса присоединения представляется целесообразным представить предложения по тарифам в инициативном порядке и затем ожидать поступления специфических запросов со стороны членов ВТО, в которые они включают перечни товаров, представляющих для них особый экспортный интерес. После изучения этих запросов присоединяющаяся страна готовит пересмотренный вариант тарифных предложений, учитывающий и национальные экономические интересы, и содержание сделанных запросов. После проведения переговоров на основе нового тарифного предложения и получения новых запросов о тарифных уступках со стороны членов ВТО страна-кандидат может подготовить еще один пересмотренный проект списка

<sup>1</sup> В основе данного пособия лежит записка, совместно подготовленная В. Огнивцевым (Секретариат ЮНКТАД) и Т. Ямакой (бывший сотрудник Секретариата ЮНКТАД, ныне – сотрудник Министерства финансов Японии).

<sup>2</sup> В некоторых случаях переговоры, касающиеся обязательств в области сельскохозяйственных субсидий проводятся в формате группового обсуждения с заинтересованными членами ВТО.

тарифных уступок. Этот процесс повторяется до тех пор, пока все заинтересованные стороны не придут к согласию в отношении тарифных уступок потенциального члена ВТО.

Необходимо отметить, что двусторонние переговоры ведутся на конфиденциальной основе между присоединяющейся страной и членом ВТО. По этой причине тарифные предложения, которые делаются странам-членам ВТО, могут различаться между собой, и их содержание в большой степени зависит от конкретных торговых интересов партнера по переговорам. После достижения договоренностей со всеми заинтересованными странами согласованные тарифные уступки объединяются в Единый список («Schedule of Concessions»), который представляется Рабочей группе по присоединению для проведения обзора результатов. После присоединения новая страна-член ВТО должна применять согласованные тарифные уступки в отношении всех членов ВТО на основе режима наибольшего благоприятствования (РНБ).

При проведении переговоров очень важно точно себе представлять, какие именно товары представляют наибольший интерес для партнеров по переговорам. Руководствуясь естественной переговорной тактикой, большинство из них первоначально представляют запросы по широкой номенклатуре товаров, требуя по ним значительного снижения ставок таможенного тарифа. По этой причине присоединяющейся стране необходимо внимательно рассматривать эти запросы, руководствуясь как собственными национальными интересами, так и своими оценками действительной важности того или иного товара для страны-партнера. Итоговые договоренности достигаются в ходе многочисленных раундов формальных и неформальных консультаций с отдельными заинтересованными членами ВТО.

Кроме того, как показали недавние переговоры о присоединении к ВТО, начала проявляться тенденция к тому, чтобы присоединяющиеся страны включали в списки своих уступок так называемые «секторальные тарифные инициативы», а именно договоренности «ноль на ноль», включая Соглашение о торговле товарами информационных технологий (СИТ) и инициативу по гармонизации ставок таможенных тарифов в области химических товаров<sup>3</sup>. В рамках ВТО не существует формального обязательства участвовать в этих инициативах, однако основные члены ВТО настаивают, чтобы вновь присоединяющиеся страны в списки своих тарифных уступок включали секторальные тарифные инициативы, тем самым придавая дополнительную «коммерческую значимость» своим условиям присоединения. Например, из числа недавно присоединившихся стран Киргизская республика, Латвия, Эстония и Грузия приняли на себя обязательства по участию в инициативах «ноль на ноль», СИТ и инициативе по гармонизации ставок таможенных тарифов в области химических товаров.

---

<sup>3</sup> В ходе Уругвайского раунда инициативы по устранению тарифов (известные как «ноль за ноль»), а также инициатива по гармонизации тарифов на химические товары были согласованы между странами «Большой четверки» (США, ЕС, Японией и Канадой). Товарами, в отношении которых на взаимной основе были устранены тарифы, являются следующие: пиво, очищенный спирт, бумажная пульпа, бумага, мебель, фармацевтические товары, сталь, строительное оборудование, медицинское оборудование и сельскохозяйственное оборудование. Что касается Соглашения по товарам информационных технологий, то устранение тарифов на них к 2000 году было заявлено в Министерской декларации по товарам информационных технологий, принятой на Первой Министерской конференции ВТО в Сингапуре (декабрь 1996 г.). Дальнейшие переговоры с целью расширения сферы охвата товаров и числа участников проводятся в рамках Комитета по расширению торговли товарами информационных технологий (т.н. «ITA II»). В настоящее время число участников ИТА составляет 31 страна (G/IT/Rev.9, 22 April 1999).

Для защиты своих экономических интересов присоединяющаяся развивающаяся страна должна быть знакома с соответствующими положениями ГАТТ-1994. Статья XXXVI:8 Части IV («Торговля и Развитие») Генерального соглашения по тарифам и торговле от 1994 г. (далее: ГАТТ) обуславливает, что «развитые договаривающиеся стороны не ожидают взаимности в отношении уступок, сделанных ими в ходе переговоров в отношении снижения или устранения тарифов или других барьеров в торговле менее развитых договаривающихся сторон»<sup>4</sup>. Это положение применимо также и к переговорам по присоединению, а также тарифным переговорам. Как указано в примечании к Статье XXXVI ГАТТ, «стороны понимают, что фраза «не ожидают взаимности» означает, что...от менее развитых договаривающихся сторон в ходе переговоров не ожидается предоставление уступок, которые бы, учитывая события в области торговли в прошлом, противоречили целям их экономического развития, а также финансовым и торговым потребностям этих стран». В ходе Уругвайского раунда это положение было признано и отражено в тарифных уступках развивающихся стран, которые в том, что касается ставок таможенных тарифов, охвата «связанных» позиций и переходных периодов, оказались менее жесткими по сравнению с тарифными уступками развитых стран.

В том, что касается сельскохозяйственных товаров, общее обязательство о снижении на основании Статьи 15 Соглашения по сельскому хозяйству к наименее развитым странам-членам ВТО не применяется<sup>5</sup>. Эти страны имеют право ожидать менее жесткие требования и в сфере промышленных товаров.

---

<sup>4</sup> Примечание к Статье XXXVI и Дополнительные положения. В данном случае под «менее развитыми договаривающимися сторонами» понимаются развивающиеся страны.

<sup>5</sup> Необходимо указать, что тарифы на **все** сельскохозяйственные товары должны быть связаны.

## II. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ПОДГОТОВКИ ТАРИФНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

### A. Тарифная политика

Еще до начала переговоров необходимо четко определить национальные экономические интересы и приоритеты. При подготовке тарифных предложений необходимо учитывать несколько следующих элементов:

#### 1. Защита рынка

Прежде всего требуется рассмотреть и учитывать необходимость защиты некоторых стратегически важных секторов промышленности, а также идентифицировать потенциально перспективные отрасли промышленности, находящиеся в стадии становления. Нужно подчеркнуть, что таможенные тарифы являются единственным законным средством защиты национальных производителей в рамках ГАТТ/ВТО. Например, поскольку такой чувствительный сектор, как производство автомобилей, нуждается в защите, многие развивающиеся страны сохраняют очень высокие тарифы. Однако некоторые из них приняли на себя обязательство об их постепенном сокращении. Например, Египет связал ставку таможенного тарифа на автомобили<sup>6</sup> (с объемом от 1600 до 2000 куб.см.) на уровне 135%, а Индонезия – на уровне 40%. Малайзия вообще не стала связывать тарифы по этим позициям.

#### 2. Влияние на национальную экономику

Необходимо учитывать воздействие снижения тарифов на такие макроэкономические показатели как ВВП, платежный баланс и состояние рынка труда. В долгосрочной перспективе снижение тарифов приводит к оживлению экономики по причине более рационального распределения ресурсов. Однако в краткосрочной перспективе отрасли промышленности, в отношении продукции которых происходит снижение таможенных тарифов могут столкнуться с жесткой конкуренцией со стороны импортных товаров, что может приводить к закрытию производств и увеличению безработицы.

#### 3. Снижение правительственных доходов

Взимание таможенных пошлин обычно является важной составной частью доходов правительства в некоторых странах, особенно развивающихся, у которых может отсутствовать эффективная налоговая система. Например, в финансовом 1996/97 г. таможенные пошлины и акцизные сборы в ЮАР составили около 17% общей суммы налоговых сборов. В том же году в Индии эта доля составила 32,0%.

По этой причине непосредственным следствием снижения ставок таможенного тарифа станет снижение правительственных доходов. Если «связанные» таможенные

---

<sup>6</sup> HS 8703.32.20

тарифы будут установлены на уровне ниже действующих ставок<sup>7</sup>, то снижение правительственных доходов будет существенным. Например, в результате тарифной реформы с целью снижения средней ставки применяемых тарифов с примерно 30% до 17% в 1997 г., доля сборов от взимания таможенных тарифов снизилась в Таиланде с 19% правительственных доходов в финансовом 1994 г. до 13% в 1997 г. По этой причине эта проблема требует внимательного изучения в тех странах, где таможенные сборы играют важную роль в доходах правительства.

Необходимо также указать, что статья XXVIIIbis 3(b) ГАТТ-1994 признает право развивающихся стран на сохранение тарифов в целях получения дохода в бюджет. С другой стороны, важно также отметить, что в ходе экономических реформ многие страны стали переходить от значительной опоры на таможенные пошлины к другим формам получения дохода, таким как налог с дохода, налог с оборота, налог на добавленную стоимость, которые, однако, требуют полной перестройки всей налоговой системы и административных органов.

## **В. «Связывание» тарифов**

После того, как присоединяющаяся страна сделала предложение по «связыванию» ставок таможенного тарифа, она не имеет права поднимать эту ставку выше уровня «связывания» без процедуры модификации таможенных ставок, изложенной в статье XXVIII ГАТТ-1994 (см. Приложение I), в соответствии с которой в этом случае страна, предпринявшая подобную акцию, должна предоставить «компенсацию» членам ВТО, чьи экономические интересы оказываются задетыми.

В том, что касается сельскохозяйственных товаров, Соглашение по сельскому хозяйству предписывает «связывание» тарифов на все товары, охватываемые Соглашением. Исключением из этого требования являются положения Приложения 5 к Соглашению<sup>8</sup>. Однако, в том, что касается других товаров (например, промышленных), с правовой точки зрения присоединяющаяся страна имеет возможность не связывать все тарифные позиции. Примером может служить большое количество «несвязанных» тарифов у развивающихся стран-членов ВТО. Как следует из таблицы 1 (см. ниже), только 61% (средневзвешенные доли) промышленных товаров являются «связанными» после того, как развивающиеся члены ВТО произвели сокращения тарифов. Даже такие развитые страны, как США, Япония, Канада и Австралия не «связали» все тарифные позиции<sup>9</sup>. По этой причине, хотя по традиции в ходе переговоров о присоединении члены ВТО просят присоединяющиеся страны «связать» ставки таможенных тарифов на все товары (и фактически все страны, присоединившиеся к ВТО к настоящему времени были вынуждены «связать» тарифы по всем позициям), необходимо предпринять попытки оставить наиболее

<sup>7</sup> «Применяемая ставка» – это ставка пошлины, взимаемой при импорте товаров. Иногда еще ее называют «автономной ставкой» в том смысле, что страна может менять ее самостоятельно. Изменение ставки, «связанной» в ВТО, является предметом переговоров с членами ВТО.

<sup>8</sup> Положения Приложения 5 к Соглашению по сельскому хозяйству разрешают членам ВТО сохранять определенные нетарифные меры, удовлетворяющие содержащимся в нем критериям. Например, Япония и Корея сохраняют импортные квоты на рис.

<sup>9</sup> Примеры «несвязанных» тарифов: США – сырая нефть; Япония – рыбные продукты, бумажная продукция, смазочные масла; Канада – смазочные масла, минералы.

важные товары «несвязанными», по крайней мере на начальной стадии переговоров. Тактически это укрепило бы переговорную позицию присоединяющейся страны.

### **С. Ставка таможенного тарифа**

#### **1. Средняя ставка таможенного тарифа**

Соглашения ВТО не содержат положений, предписывающих отдельным присоединяющимся странам какой-то определенный средний уровень (простой или средневзвешенный) уступок в области таможенных тарифов. Однако в качестве примера могут быть использованы данные по другим странам-членам ВТО, чей уровень экономического и социального развития близок к параметрам присоединяющейся страны.

Окончательный уровень таможенных тарифов будет зависеть от результатов переговоров между присоединяющейся страной и членами ВТО, и в этой связи от членом ВТО нужно ожидать достаточно жестких запросов. Например, Монголия и Киргизия, чей уровень экономического развития сравним с уровнем менее развитых членом ВТО, «связали» свои таможенные тарифы в среднем на уровне соответственно 20% и 6,7%. Для сравнения укажем, что ставки таможенных тарифов у большинства развивающихся стран колеблются в пределах от 20 до 40%.

#### **2. Индивидуальные ставки таможенных тарифов**

При разработке тарифных предложений существуют три следующих варианта:

- Вариант 1. «Связать» ставку таможенного тарифа на уровне применяемого тарифа;  
 Вариант 2. «Связать» ставку таможенного тарифа на более низком уровне, нежели применяемая ставка; и  
 Вариант 3. «Связать» ставку таможенного тарифа на более высоком уровне, нежели применяемая ставка (то есть «потолочное» связывание).

**Таблица 1: Уровень связывания тарифов до и после Уругвайского раунда (УР) (в %)**

	Промышленные товары				Сельскохозяйственные товары			
	Тарифные линии		Импорт*		Тарифные линии		Импорт*	
	до УР	после УР	до УР	после УР	до УР	после УР	до УР	после УР
Всего	43	83	68	87	35	100	63	100
Развитые страны	78	99	94	99	58	100	81	100
Развивающиеся страны	21	73	13	61	17	100	22	100
Страны с переходной экономикой	73	98	74	96	57	100	59	100

\*- средневзвешенная величина

Источник: «The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, Market Access for Goods and Services: Overview of the Results», GATT Secretariat, November 1994.



Присоединяющейся стране от членов ВТО следует ожидать запросов по вариантам 1 и 2. Однако следует отметить, что после того, как тарифы «связаны», члены ВТО не имеют права повышать их без проведения соответствующих переговоров. По этой причине представляется очень важным иметь некоторый запас для свободы маневра в проведении тарифной политики. В этом контексте, в том случае, если присоединяющаяся страна склоняется к варианту 3, она должна быть готовой к тому, чтобы представить объяснения, почему тарифы должны быть связаны на «потолочном» уровне. Довольно многочисленными являются случаи, когда по рекомендации международных финансовых организаций развивающиеся страны вводили низкие таможенные тарифы, поэтому «связывание» тарифов на их существующем уровне не всегда отражает истинный уровень защиты внутреннего рынка данной страны. На самом деле и у развивающихся, и у развитых членов ВТО существует довольно большая разница между «связанными» ставками и применяемыми ставками таможенных тарифов. В процессе подготовки к переговорам нового раунда некоторые страны утверждают, что эта разница снижает предсказуемость условий доступа на рынок, и по этой причине она должна быть устранена.

Для того, чтобы защитить прочие чувствительные товары, неплохой идеей было бы выбрать для некоторых товаров Вариант 2 (например, для товаров, которые не производятся и не будут производиться в присоединяющейся стране, но которые представляют экспортный интерес для партнеров по переговорам).

В том, что касается тарифных пиков, то от членов ВТО необходимо ожидать запроса об их существенном снижении. При этом нужно отметить, что даже страны «Большой четверки» (США, ЕС, Канада, Япония) имеют тарифные пики, превышающие 100%<sup>10</sup>. Эти пики возникли главным образом в результате тарификации в ходе Уругвайского раунда нетарифных мер, защищавших рынки сельскохозяйственной продукции.

В любом случае необходимо помнить, что **в рамках ГАТТ/ВТО тарифы являются единственной разрешенной мерой защиты национальных производителей**. По этой причине присоединяющаяся страна должна оставить определенную разницу между «связанными» и действующими ставками для того, чтобы иметь возможность в случае необходимости повышать ставки. При любом выбранном варианте от присоединяющейся страны потребуются представления объяснений в отношении тарифных предложений.

#### **D. Прочие соображения**

Необходимо рассмотреть использование для специфических целей таких возможностей, как поэтапное снижение тарифов, специфических и комбинированных пошлин, тарифных квот и т.д.

##### **1. Поэтапное снижение тарифов**

Поэтапное снижение тарифов позволяет присоединяющейся стране растянуть согласованное снижение тарифов на несколько лет. Эта возможность предоставляет

---

<sup>10</sup> Более подробно см.: «The Post-Uruguay Round Tariff Environment for Developing Country Exports: Tariff Peaks and Tariff Escalation», TD/B/COM.1/14/Rev.1, 14 September 1999.

присоединяющейся стране переходный период для снижения тарифов, давая, таким образом, национальным производителям возможность лучше подготовиться к снижению уровня тарифной защиты. Переходные периоды могут вводиться для некоторых чувствительных товаров, хотя в каждом случае это зависит от переговоров. Например, Болгария ввела в свои списки тарифных уступок переходные периоды для большинства чувствительных товаров длительностью 5, 10 или 15 лет. Панаме удалось добиться максимального переходного периода в 14 лет, а Иордании – 10 лет. В некоторых случаях, однако, присоединяющимся странам не удалось добиться права на переходные периоды, и согласованные тарифные уступки им пришлось выполнять непосредственно с даты присоединения к ВТО. Примерами являются Эквадор по промышленным товарам, Монголия – по всем товарам, Киргизия – по сельскохозяйственным товарам.

## 2. Использование специфических пошлин<sup>11</sup>

Для некоторых товаров больше могут подходить специфические пошлины, которые взимаются на количественной основе, или комбинированные пошлины, которые имеют и адвалорную, и специфическую составляющую. Специфическая пошлина имеет более сильный защитный эффект при импорте дешевых товаров в силу того, что при более низкой цене товара повышается адвалорный эквивалент. Однако, защитное действие такой пошлины слабеет в случае инфляции цен импортируемых товаров. Оценить защитный эффект специфической пошлины довольно трудно, поэтому у присоединяющейся страны могут попросить представить адвалорные эквиваленты подобных пошлин и соответствующую статистику. Из числа присоединившихся стран тарифные списки Болгарии содержат много специфических или комбинированных ставок тарифов на сельскохозяйственные товары. Списки Киргизии и Иордании также включают в себя специфические или комбинированные пошлины на некоторые товары. Хотя не существует ограничений на использование и других форм таможенных пошлин, кроме адвалорных, в ходе подготовки к новому раунду некоторые страны утверждают, что специфические пошлины должны быть устранены из-за своего нетранспарентного характера.

Некоторые страны применяют сезонные тарифы с целью защиты внутреннего производства фруктов (яблоки, виноград или груши), а также других сельскохозяйственных товаров. Из числа присоединившихся стран Иордания использует сезонные пошлины на такие фрукты, как бананы, виноград и яблоки.

## 3. Тарифные квоты (ТК)

Тарифная квота – это мера, которая использует два уровня ставок таможенных тарифов: начальная ставка, применяемая к определенному количеству импортируемого товара (квота), и вторая ставка, которая может быть выше начальной ставки и которая применяется в случае превышения размера квоты. Квота рассчитывается путем вычитания

---

<sup>11</sup> Специфическая пошлина выражается как денежная величина за единицу товара (например, «15 долл./л.»), в то время, как адвалорная пошлина выражается в виде процентной доли стоимости товара (например, «5%»).

объема внутреннего производства от объема внутреннего спроса. При том, что ТК довольно трудны в управлении, они могут удовлетворить и спрос потребителей, желающих приобретать импортируемый товар по низким ценам, и потребности национальных производителей в защите. В ходе Уругвайского раунда ТК были введены с целью обеспечения минимального/текущего уровня доступа, когда, в соответствии со Статьей 4 Соглашения по сельскому хозяйству, нетарифные меры были преобразованы («тарифицированы») в тарифные эквиваленты. В этом случае квота рассчитывается для обеспечения требований в отношении минимального/текущего уровней доступа.

Однако нужно отметить, что ни одной из присоединившихся стран не было разрешено использовать тарификацию для преобразования их нетарифных мер в соответствии с положениями Статьи 4 Соглашения, поскольку некоторые члены ВТО утверждали, что этим правом могли воспользоваться только страны-основатели ВТО. Необходимо также указать, что вопросы, связанные с управлением тарифными квотами, такие, как их распределение между экспортерами или неполное использование, обсуждаются в Комитете ВТО по сельскому хозяйству, а также будут обсуждаться в ходе предстоящих переговоров.

#### 4. Прочие пошлины и сборы

«Прочие пошлины и сборы» определяются как пошлины и сборы, отличающиеся от таможенных пошлин и вводимые только в отношении импорта (Статья II:2(b) ГАТТ-1994)<sup>12</sup>. По существу, они являются дополнительными таможенными пошлинами. Например, в ЕС существовали скользящие импортные сборы, взимавшиеся дополнительно к импортным пошлинам, которые были равны разнице между определенной установленной ценой, существовавшей в ЕС, и ценой на мировом рынке<sup>13</sup>. Помимо импортных пошлин, Япония дополнительно взимала пошлины с импорта сахара<sup>14</sup>. Многие развивающиеся страны-члены ВТО также имеют «Прочие пошлины и сборы» в своих списках уступок.

В соответствии с параграфом 1 «Взаимопонимания по интерпретации Статьи II:1(b), эти пошлины и сборы должны быть описаны в Списке уступок, и параграф 4 запрещает взимать «прочие пошлины и сборы» свыше того уровня, который существовал «на дату Соглашения»<sup>15</sup>. Цель такого положения состоит в обеспечении уровня связывания тарифов. По этой причине, если присоединяющаяся страна имеет «прочие пошлины и сборы» и хочет их сохранить, то она должна их «связать» в списке уступок. Для присоединяющейся страны существует также возможность включить эти пошлины и сборы в таможенные тарифы и «связывать» их вместе. В списках всех присоединившихся стран «прочие пошлины и сборы»

<sup>12</sup> Они отличаются от внутренних налогов, антидемпинговых или компенсационных пошлин, а также «налогов и прочих сборов, соразмеримых со стоимостью оказанной услуги», все из которых член ВТО имеет право ввести в любое время в соответствии с соответствующими статьями.

<sup>13</sup> В ходе Уругвайского раунда скользящие импортные сборы были тарифицированы в соответствии с положениями Соглашения по сельскому хозяйству.

<sup>14</sup> Эти пошлины были включены в тарифные уступки в ходе Уругвайского раунда.

<sup>15</sup> «В ходе любых переговоров...по тарифным уступкам датой для тарифной позиции является дата включения новой уступки в соответствующий список уступок». Как представляется, в случае присоединяющихся стран этой датой должна быть дата присоединения.

связаны на нулевом уровне, что означает, что присоединившиеся страны взяли на себя обязательство не вводить “прочие пошлины и сборы” в будущем.

### **III. Формат списка уступок (Раздел IA и II)**

В переговорах о доступе на рынок товаров от присоединяющейся страны требуется представить список уступок по товарам, который содержит четыре раздела, то есть Раздел I (Тарифы режима наибольшего благоприятствования), Раздел II (Преференциальный тариф), Раздел III (Нетарифные уступки) и Раздел IV (Сельскохозяйственные товары: Обязательства по ограничению субсидирования). Из числа этих разделов только Раздел I относится к вопросам тарифных переговоров.

#### **Схема «Списка уступок и обязательств по товарам»**

Часть I (Режим наибольшего благоприятствования)  
 Секция I (Сельскохозяйственные товары) A (Тарифы)  
 B (Тарифные квоты)  
 Секция II (прочие товары)

Часть II (Преференциальный режим)  
 Часть III (Нетарифные уступки)  
 Часть IV (Сельскохозяйственные товары: Обязательства по ограничению субсидирования)  
 Секция I (Внутренняя поддержка: Обязательства в отношении общей величины внутренней поддержки)  
 Секция II (Экспортные субсидии: Обязательства в отношении бюджетного финансирования и снижения величины поддержки)  
 Секция III (Ограничение размеров экспортных субсидий)

Секция I Части I должна включать сельскохозяйственные товары<sup>16</sup>. В Секции IA указываются тарифы, а в Секции IB – тарифные квоты. Секция IB изначально задумывалась для описания уступок в области тарифных квот с тем, чтобы обеспечить минимальный/текущий уровень доступа для сельскохозяйственных товаров, в отношении которых действующие нетарифные меры переведены в эквивалентные им таможенные тарифы. В Секции II Части I необходимо указывать прочие товары, не причисляемые к сельскохозяйственным.

<sup>16</sup> Сфера охвата сельскохозяйственных товаров приводится в Приложении 1 к Соглашению по сельскому хозяйству.

**Таблица 2: Пример списка тарифных уступок**

Номер тарифной позиции	Описание товара	Связанная ставка	Окончательная связанная ставка	Переходный период	Специальные защитные меры	Начальное переговорное право	Прочие пошлины и сборы
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)

Формат списка уступок присоединяющейся страны в принципе может быть идентичным тому, который был принят в ходе переговоров Уругвайского раунда. Однако основными являются восемь колонок (см. таблицу 2). Необходимо указать, что колонка «Специальные защитные меры» («SSG») предназначена для сельскохозяйственных товаров, по этой причине включать эту колонку в Секцию II нет необходимости. Далее следует объяснение колонок Списков уступок (см. таблицу 2). В принципе формат колонок может несколько различаться от страны к стране<sup>17</sup>.

#### **(1) Номер тарифной позиции**

Товары должны быть указаны в той же последовательности, в которой они перечислены в Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС)<sup>18</sup>, потому что большинство членов ВТО пользуется этой номенклатурой.

#### **(2) Описание товаров**

Эта колонка должна быть заполнена в соответствии с описанием товаров, приводимым в ГС. Допускается введение более детального тарифа, нежели уровень 6 цифр ГС.

#### **(3) «Связанная» ставка таможенного тарифа**

В этой колонке указываются значения ставок таможенного тарифа, которые «связываются» по результатам переговоров о присоединении.

#### **(4) Окончательная «связанная» ставка таможенного тарифа**

Конечные «связанные» ставки таможенного тарифа, возникающие по истечению переходного периода, должны помещаться в эту колонку.

<sup>17</sup> Например, в некоторых случаях «переходный период» указывается в ссылке, а не в колонке. Панама имеет колонку SSG, а Эквадор и Болгария – нет. Также в некоторых случаях были включены, например, такие колонки, как «нынешняя уступка сделана в», «уступка, впервые включенная в Список» или «более ранние INRs», но в ходе переговоров о присоединении эти колонки не обсуждаются.

<sup>18</sup> Тарифная номенклатура ГС приложена к Международной конвенции по Гармонизированной системе описания и кодирования товаров, которая была принята в 1988 г. в рамках Всемирной таможенной организации. ГС содержит «Заголовки» на уровне 4 знаков и «Подзаголовки» на уровне 6 знаков.

### **(5) Переходный период**

В том случае, когда присоединяющаяся страна прибегает к переходному периоду, в отдельной колонке необходимо указывать его длительность (например, 1999-2004), либо год окончания переходного периода.

### **(6) Специальные защитные меры (SSG)**

Специальные защитные меры (SSG), определяемые в Статье 5 Соглашения по сельскому хозяйству, – это меры, которые применяются для защиты внутреннего рынка сельскохозяйственных товаров от резкого увеличения импорта. Эти меры могут применяться только в отношении тех товаров, которые до Уругвайского раунда защищались нетарифными мерами. В соответствии со Статьей IV:2 Соглашения по сельскому хозяйству эти нетарифные меры были преобразованы в таможенные тарифы («тарификация»).

### **(7) Начальные переговорные права (НПП) в отношении тарифных уступок**

В этой колонке указывается название той страны, которой первой была предоставлена тарифная уступка (эта страна называется обладательницей «начальных переговорных прав»). В переговорах о присоединении этой страной, как правило, является страна, имеющая «основной экспортный интерес» в отношении данного товара (то есть страна, имеющая наибольшую долю рынка присоединяющейся страны по данному товару). Однако, страны, которые не являются «основными поставщиками», также имеют право претендовать на получение «начальных переговорных прав». Даже если они и не являются крупными поставщиками данного товара, этот статус дает им право на получение компенсации в виде тарифных уступок при повышении импортирующей страной ставки таможенного тарифа по данному товару. В результате в списках тарифных уступок недавно присоединившихся стран в колонке I.N.R. («Начальные переговорные права») указано несколько стран. Это означает, что в случае повышения в будущем ставки таможенного тарифа, подобное повышение может быть произведено только после проведения переговоров со странами, обладающими «начальными переговорными правами», на основании положений Статьи XXVIII (описание процедуры переговоров изложено в Приложении I).

### **(8) Прочие пошлины и сборы**

Подробное описание «прочих пошлин и сборов», которыми облагаются импортные товары, должно быть изложено либо в отдельной колонке напротив соответствующей тарифной позиции (см. параграф 1 Взаимопонимания по интерпретации Статьи II:1(в)), либо в вводных примечаниях к списку уступок, включая описание типов мер и применяемых ставок. Однако, если ставка таможенного тарифа на данный товар не «связана», в описании «прочих пошлин и сборов» в отношении данного товара нет необходимости. Если в колонке стоит пробел, то это означает, что «прочие пошлины с сборы» «связаны» на нулевом уровне.

## Приложение I

**Процедура модификации ставок таможенного тарифа,  
изложенная в Статье XXVIII ГАТТ-1994**

Статья XXVIII предписывает, что страна, желающая изменить или отозвать тарифную уступку в отношении какого-либо товара, должна выполнить следующие процедуры:

- (а) провести переговоры со страной, имеющей «начальное переговорное право» (она обозначается как «страна I.N.R.»), а также со страной, имеющей «основной интерес поставщика», то есть страной, которая имеет наибольшую долю рынка по данному товару (этот факт определяется договаривающимися сторонами; подобная страна обозначается как «страна Р»); и
- провести консультации со странами, имеющими «существенный интерес поставщика» (обычно это страны, находящиеся на втором или третьем месте по доле импортного рынка данного товара и имеющие более 10% в импорте данного товара); эти страны определяются договаривающимися сторонами и обозначаются как «страны S».

Кроме того, согласно «Взаимопониманию по интерпретации Статьи XXVIII ГАТТ-1994», достигнутому в ходе Уругвайского раунда, член ВТО, имеющий наиболее высокую долю данного товара в своем общем экспорте, также может считаться «страной Р».

Переговоры и консультации проводятся с целью обсуждения компенсации, эквивалентной стоимости модификации тарифа или его отзыва, с тем чтобы общий уровень уступок не становился ниже ранее существовавшего.

В случае невозможности достижения договоренности со «страной I.N.R.» или «страной Р», данная страна имеет право изменить или отзвать уступку. В свою очередь «страна I.N.R.», «страна Р» и «страна S» также имеют право отозвать уступки в объеме стоимости модификации тарифа или отзыва уступки страной, инициировавшей эту процедуру. В данном случае эти страны обязаны не позже шести месяцев с момента одностороннего изменения или отзыва уступок представить нотификации о вступлении в силу изменений тарифов с их стороны через 30 дней.

