

**Т.Н. Трошкина**

*Доцент кафедры  
финансового права  
факультета права  
Государственного  
университета — Высшей  
школы экономики, кандидат  
юридических наук*

## Практика нетарифного регулирувания в США: развитие организационно- правовых основ<sup>1</sup>

Так же как и в Евросоюзе, в США существует несколько видов административных пересмотров, проводимых с целью определения окончательных размеров антидемпинговой пошлины: 1) ежегодный; 2) в случае отсутствия поставок за период расследования; 3) для новых экспортеров; 4) завершающий.

Далеко не все антидемпинговые расследования в США заканчиваются введением конкретной антидемпинговой меры. Так, в 1947 г. было возбуждено 1 антидемпинговое дело, по которому приняты санкции. В 1949 г. было возбуждено уже 13 подобных дел, по 10 из них приняты меры. Со второй половины 1950-х гг. наблюдается резкий рост числа начатых расследований: 15 дел в 1955 г. (12 из них доведены до санкции), 18 — в 1956 г. (по 10 делам приняты меры), 41 — в 1957 г. (28 повлекли санкции), 45 и 35 — соответственно в 1959 г. Далее на протяжении трехгодичного периода наблюдается постепенное снижение числа антидемпинговых дел (с 33 в 1960 г. до 16 в 1962 г.). Однако в 1963 г. вновь происходит резкий рост возбужденных дел — 42, правда, лишь по 29 делам были приняты меры. 1967 г. отмечен самым низким количеством антидемпинговых дел — возбуждено 9 дел, 4 из них повлекли наложение санкций. Начиная с 1968 г. наблюдается постоянный рост возбужденных дел и эффективности их расследования: в 1972 г. соответственно 39 и 34, в 1978 г. — 47 и 37. Однако нельзя не отметить 1977 г., когда из 19 возбужденных лишь 3 дела были доведены до применения санкций. В то же время в 1981 г. была достигнута наибольшая эффективность: из 15 возбужденных дел 13 доведено до санкции. В 1980-х гг. наблюдается тенденция роста возбужденных дел вплоть до 82 в 1985 г. (42 доведены до санкций), а затем постепенное снижение — до 21 дела в 1990 г. В 1990-х годах абсолютный максимум возбужденных дел был зафиксирован в 1994 г. (59 дел, из которых лишь 22 дошли до санкции). Абсолютный минимум зафиксирован в 1996 г. (13 дел, из которых 11 завершились санкциями). В последующие годы наблюдается рост числа возбуждаемых дел с одновременным сниже-

---

<sup>1</sup> Окончание. Начало см.: Право. Журнал Высшей школы экономики. 2009. № 3. С. 89—100.

нием эффективности их расследования: в 2001 г. из 92 возбужденных дел лишь 24 доведены до санкции<sup>1</sup>.

Таким образом, за период 1995—2002 гг. около 34% расследований, проведенных в США, заканчивались без введения антидемпинговых мер (аналогичный показатель в ЕС — 61%, в Австралии — 74%). Анализируя причины, почему большое число антидемпинговых расследований закончилось без введения антидемпинговых мер, следует отметить, что в 80% случаев не удалось обосновать ущерб от демпинга, а в 6,6% — доказать наличие демпинга<sup>2</sup>.

Резкое снижение доли окончательных антидемпинговых мер в общем объеме начатых расследований свидетельствует о том, что заявитель хорошо знает о протекционистском эффекте антидемпинговых процедур: сама по себе угроза начала расследования приводит к сокращению объемов экспорта в среднем на 15—20%.

Альтернативой введения окончательной антидемпинговой пошлины является принятие экспортером обязательств по пересмотру цены или снижению объема поставок. Принятие таких обязательств оформляется в виде соглашения о приостановке поставок товаров (ст. 734 Закона «О таможенных тарифах» 1930 г.). В отличие от ЕС практика принятия таких обязательств в США не получила распространения: из 283 действовавших на 1 января 2003 г. антидемпинговых предписаний только в семи случаях (менее 2,5%) были подписаны соглашения о приостановке поставок.

Порядок применения компенсационных мер во многом схож с антидемпинговыми процедурами. Компенсационные пошлины (*countervailing duties*) активно используются в торговой политике и практике для ограничения возможностей импортера, появившихся в результате использования им субсидий при производстве товаров или их импорте в США. Понятие субсидий в США трактуется довольно широко: снижение прямых и косвенных налогов, предоставление экспортных кредитных гарантий со стороны государства, государственные страховые программы, принятие государством на себя каких-либо издержек или расходов, связанных с производством и транспортировкой товаров, и т.д. В соответствии с Законом о тарифах и торговле 1984 г. компенсационная пошлина может применяться даже в тех случаях, когда производство товара само по себе не субсидируется, но субсидируется значительная часть его компонентов.

При проведении расследования о возможности наложения компенсационной пошлины принимаются во внимание объем импорта, являющегося предметом разбирательства, его воздействие на цены аналогичных товаров в США и национальное производство. Размер компенсационной пошлины устанавливается исходя из стоимости использованной субсидии, ее снижения в силу предписаний Правительства, ввозных пошлин и других обременений на импорт товаров в США, нацеленных на уменьшение выгод, получаемых от предоставленных субсидий.

После принятия Закона о тарифах и торговле 1984 г. возбуждение дел о расследовании субсидирования с целью наложения компенсационных пошлин стало возможным не только по факту произведенного импорта в США, но и на основании будущих продаж (*future sales*) и так называемых возможных продаж (*likely sales*). Было отменено требование о ежегодном пересмотре решений о субсидиях; теперь пересмотр может производиться только по обращению заинтересованной стороны. Эти и другие изменения, внесенные Законом о тарифах и торговле 1984 г.,

<sup>1</sup> Источник: *Douglas A. Irwin. The Rise of U.S. Antidumping Activity in Historical Perspective. IMF Working Paper WP/05/31 // International Monetary Fund. 2005. February. P. 15—16.*

<sup>2</sup> Экономика и управление в зарубежных странах. С. 50.

в равной степени касаются процедур как по компенсационным, так и по антидемпинговым пошлинам.

В качестве эффективно действующего экономического инструмента нетарифного регулирования в США применяется также налоговое законодательство. Например, с ввозимых в США автомобилей взимается налог в случае, если они не отвечают стандартам экономичности, установленным Агентством по охране окружающей среды. При этом почти 85% налога на неэкономичные автомобили приходится на европейские автомобильные фирмы. Другой пример: США взимают налог в размере 50% на ремонт (кроме аварийного ремонта) американских судов вне территории США, а также на импортное оборудование для американских судов<sup>3</sup>. Приведенные примеры демонстрируют возможности использования налоговых инструментов в целях скрытого протекционизма.

Принимая различные меры к увеличению активного сальдо торгового баланса, США прилагают особые усилия в целях стимулирования экспорта, основу которого составляют финансирование и субсидирование экспорта из бюджетных средств, что также относится к экономическим мерам нетарифного регулирования внешней торговли. Стимулирование экспорта государство осуществляет по следующим основным направлениям:

- финансирование экспорта по программам экономической помощи через Управление международного развития;
- использование для тех же целей кредитов международных организаций;
- долгосрочное и среднесрочное кредитование и страхование экспортных кредитов через Экспортно-импортный банк;
- финансирование и субсидирование сельскохозяйственного экспорта, как коммерческого, так и по программам «помощи»;
- субсидирование внешнеторговых перевозок<sup>4</sup>.

Среди мер административного характера, используемых в американской практике нетарифного регулирования, выделяются количественные ограничения внешнеторговых операций, введение запретов на импорт в США, экспортный контроль и использование различных административных процедур в целях внешнеторгового регулирования, применение стандартов и иных технических барьеров в торговой политике, различные проявления «эмоционального протекционизма»<sup>5</sup> (например, Закон «Покупай американское»<sup>6</sup>, являющийся важнейшей преференцией в отно-

<sup>3</sup> *Дмитриев С.С.* Торговая политика США // Всемирная торговая организация и национальные экономические интересы. С. 38.

<sup>4</sup> Соединенные Штаты Америки / отв. ред. А.В. Аникин. М., 1972. С. 347.

<sup>5</sup> Инструментами «эмоционального протекционизма» являются призывы к национальным чувствам при покупке товаров, исходящие от национальных органов, частных организаций, прессы. На уровне федерации и отдельных штатов принимаются законы «Покупай американское», создающие в импорте предпочтения товарам американских монополий, произведенных за рубежом. Термин «эмоциональный протекционизм» заимствован из диссертации Н.В. Комаровой. См.: *Комарова Н.В.* Указ. соч. С. 19.

<sup>6</sup> В соответствии с Законом «Покупай американское» при закупке товаров для государственных нужд предпочтение должно отдаваться американским товарам, даже если цены на них превышают мировые (но не более чем на 10%). Закон распространяется на закупки не только федеральными, но и местными органами, а также на закупки товаров компаниями, выполняющими правительственные заказы. При этом отдельные штаты и даже городские власти имеют собственные законы «Покупай американское», которые нередко являются более дискриминационными, чем федеральный закон.

шении правительственных закупок и дискриминирующий поставщиков товаров и услуг из других стран) и т.д.

Усиление роли количественных ограничений в США было обусловлено в первую очередь снижением тарифных барьеров. За период 1930—1970-х гг. средний уровень таможенно-тарифного обложения упал с 59 до 5,3%<sup>7</sup>. Такое ослабление тарифного протекционизма компенсировалось введением различных нетарифных барьеров, и прежде всего — количественных ограничений. Пик в практике применения количественных ограничений пришелся на 1960—1980-е гг. В настоящий момент в связи с участием США в ВТО, НАФТА, заключением двухсторонних соглашений о свободной торговле наблюдается существенное снижение роли количественных ограничений в регулировании импорта.

Основными видами количественных ограничений в торговой политике США являются квотирование и лицензирование.

В торговой практике США допускается применение абсолютных (*absolute (or quantitative) quotas*) и тарифных квот (*tariff-rate quotas*). Абсолютные квоты, устанавливающие количество товаров, разрешенных к ввозу<sup>8</sup>, ограничивают ввоз сыра, сахара, шоколада, сгущенного молока, мяса, некоторых сортов хлопка, хлопковой пряжи, арахиса, кофе, отдельных видов стального проката. США ежегодно устанавливают квоты вылова иностранными судами рыбы и кальмаров в своей экономической зоне.

С помощью тарифных квот, разрешающих ввоз того или иного товара в течение определенного периода с уплатой пошлины по пониженной ставке<sup>9</sup>, может регулироваться ввоз цельного молока, рыбы, картофеля, мотоциклов и т.д. Например, в 2000 г. США ввели тарифную квоту на импорт стальной заготовки для производства проволоки. Импорт сверх квоты облагался пошлиной по снижающейся шкале: от 10% в первый год до 5% в третий год ее действия, при этом размер самой квоты повышался ежегодно на 2%.

Квоты могут вводиться прокламациями Президента (*Presidential proclamations*), исполнительными приказами (*Executive orders*) и законодательными актами (*legislative enactments*), которые должны быть официально опубликованы в *Customs Bulletin*. Система квот, используемых для ограничения ввоза в США текстильных товаров, устанавливается в соответствии с многосторонними соглашениями о торговле текстильными товарами, заключенными в рамках ВТО. Такие квоты определяются в ходе двусторонних переговоров с основными странами-поставщиками. При нежелании партнера вступить в такое соглашение США оставляет за собой право на введение принудительных квот.

Законом о торговле 1974 г. (ст. 2132) в случае дефицита платежного баланса, а также при снижении стоимости доллара на международных валютных рынках Президент США наделяется правом на увеличение ввозной таможенной пошлины (при условии, что рост таможенной пошлины на отдельные виды товаров не должен превышать 15%)<sup>10</sup>. По сути, данное увеличение таможенной пошлины является тарифной квотой, поскольку в ряде случаев связывает увеличение ставки пошлины с увеличением объема импорта. Если данная мера не достигает своих целей, т.е. не уменьшает дефицит платежного баланса, Президент США получает право на введение прямых количественных ограничений импорта. Эта мера является чрезвычайной и

<sup>7</sup> Курьеров В.Г. Внешнеторговая стратегия США. М., 1980. С. 52.

<sup>8</sup> 19 CFR 132.1 (a).

<sup>9</sup> 19 CFR 132.1 (b).

<sup>10</sup> 19 USC Sec. 2132.

устанавливается с учетом ряда существенных ограничений. Например, она может вводиться только при условии, что такая возможность предусмотрена в международных торговых или валютных соглашениях с участием США.

Введение количественных мер нетарифного регулирования ставится в зависимость от национальных интересов США. В случае противоречия последним Президент должен использовать другие способы устранения дефицита платежного баланса. Как следствие, предусмотрена значительная мобильность количественных ограничений; при необходимости они могут в любое время изменяться и отменяться решениями Президента США. Количественные ограничения имеют временный характер и могут действовать в течение 150 дней. Решением Конгресса срок их действия может быть продлен. Количественные ограничения на импорт могут вводиться Президентом по соображениям торговой политики США, например, в качестве ответной меры на ограничение ввоза американских товаров на территорию иностранных государств.

Регулирование введения количественных ограничений в США интегрировано в единое регулирование введения всех защитных мер. В процедуре введения количественных ограничений принимают непосредственное участие Президент, Конгресс и Комиссия по международной торговле.

Определяет размер квоты на объем возимого товара или его суммарную стоимость, исходя из того, что он не должен превышать тех же параметров фактического ввоза данного товара на территорию США в среднем за последние три года. На практике эту норму часто обходят, используя две оговорки, также закрепленные в Законе о торговле. Во-первых, в расчет можно брать только те три года, которые являются репрезентативными. Данная оговорка исключает из расчета средних показателей ввоза годы или месяцы, в которые имели место те возросшие объемы импорта, которые стали предметом расследования. Во-вторых, Президент США может не следовать требованиям данной нормы, если сочтет, что введение квоты в других объемах является необходимым для предотвращения ущерба национальной промышленности.

Общий порядок введения защитных мер и в их числе количественных ограничений не распространяется на квотирование ввоза на территорию США сельскохозяйственных товаров. Все процедуры, связанные с введением квот на ввоз таких товаров, осуществляются Министерством сельского хозяйства с последующим утверждением Президентом. Критерии и правила, которыми руководствуется Министерство при принятии решения о введении квоты, недоступны для всеобщего ознакомления. Эти обстоятельства еще раз подтверждают, что сельскохозяйственная отрасль в США пользуется наибольшей защитой. В данной области США заключено значительное число соглашений о «добровольном» ограничении импорта, и именно здесь условность такой «добровольности» проявляется наиболее ярко. Фактически такие соглашения являются завуалированными количественными квотами, так как при ведении переговоров «пространство для маневра», т.е. для «выторговывания» увеличения квоты, у импортеров практически отсутствует.

На практике Правительство США прибегает к использованию квот довольно неохотно, предпочитая им рыночные соглашения. В настоящий момент соглашения о «добровольном» ограничении импорта получили самое широкое распространение. Переговоры по поводу таких соглашений обычно проходят в атмосфере постоянного и разнообразного нажима со стороны властей США<sup>11</sup>. Фактически

<sup>11</sup> Дюмулен И.И. Указ. соч. С. 33—34.

иностранные экспортеры не имеют другого выхода, как только согласиться с предложенными условиями, поскольку в ином случае возникает реальная угроза введения властями США односторонних жестких ограничений.

С квотированием тесным образом связан другой способ установления количественных ограничений — лицензирование. Чаще всего лицензирование как мера нетарифного регулирования «сопровождает» квотирование. Так, в 1994 г. решением Президента США (Presidential Proclamation 6763 of December 23, 1994) была введена тарифная квота на некоторые виды молочных продуктов, в частности сыр. Было установлено, что ввоз в США молочных продуктов может быть осуществлен только при наличии лицензии. Из этого правила предусматривались два исключения: импортная лицензия не требуется, если товар предназначен для государственных нужд; если его вес не превышает 5 кг и он ввозится для личного потребления<sup>12</sup>. Выдачу лицензий на ввоз в США молочных продуктов осуществляет Министерство сельского хозяйства, чиновники которого, рассматривая заявку лицензиата, учитывают объемы поставки, страну происхождения и ряд других факторов<sup>13</sup>.

Лицензирование экспортных поставок сопровождает поставки, подпадающие под действие экспортного контроля (вывоз компьютеров с высокой скоростью обработки информации, ядерных материалов и технологий, военной техники, гражданских товаров и услуг двойного назначения).

В США выдаются «исторические лицензии» (*historical license*), при выдаче которых учитывается предыдущая торговая практика лицензиата, и *обычные лицензии* (*nonhistorical license*), не связанные с учетом истории деятельности иностранной фирмы-экспортера на американском рынке. Срок решения вопроса о предоставлении лицензии в США (формально не установлен) составляет в среднем 30 дней, по спиртным напиткам — до 45 дней, а по молочным продуктам за лицензией следует обращаться за 90 дней до начала поставок. Срок действия самой лицензии может составлять до пяти лет<sup>14</sup>.

При осуществлении торговой политики США активно используются эмбарго и различного рода запреты на совершение внешнеторговых операций. Запреты, установленные по политическим соображениям, применялись в отношении Вьетнама, Кубы (Администрация президента Б. Обамы объявила о смягчении торгово-политического режима отношений с Кубой), Никарагуа, Ирана, Сирии, Ливии, КНДР и др.

Импортно-экспортные операции могут быть запрещены в США и по неполитическим основаниям: вследствие применения импортером недобросовестной торговой практики<sup>15</sup>; на основании ст. 406 Закона о торговле 1974 г. о «подрыве рынка»; по причине использования при изготовлении товара принудительного труда

---

<sup>12</sup> 7 CFR 6.22 Requirement for a license.

<sup>13</sup> 7 CFR 6.25 Allocation of licenses.

<sup>14</sup> *Зотов Г.М., Иванов А.С., Сабельников Л.В.* Нетарифные барьеры за рубежом и возможности их преодоления. М., 1992. С. 55—56.

<sup>15</sup> Под недобросовестной торговой практикой понимаются применение нечестных методов конкуренции (*unfair methods of competition*), а также дискриминационная торговая практика иностранных государств в отношении американских фирм или товаров, произведенных в США. При этом нечестные методы конкуренции американским законодательством определяются как действия, создающие угрозу национальной промышленности, либо препятствующие ее становлению, либо монополизующие торговлю такими товарами в США. Несмотря на столь широкую законодательную трактовку, судебная практика в США под нечестными методами конкуренции понимает случаи нарушения прав интеллектуальной собственности (нарушение прав, вытекающих из патентов, прав на товарный знак).

и др. Особое место в арсенале нетарифных инструментов занимают экспортный контроль, процедуры государственных закупок и иные административные процедуры (в том числе таможенные процедуры, в соответствии с которыми, например, таможенные органы США отказываются принимать сертификаты происхождения ЕС, требуя указывать конкретную страну происхождения).

Политика экспортного контроля в США всегда являлась результатом выверенного на высшем государственном уровне баланса между противоречивыми интересами национальной безопасности и бизнеса. В конце XX в. одним из приоритетных направлений экспортного контроля стал контроль над продажами суперкомпьютеров и компьютерных технологий. Учитывая быстрые темпы технического прогресса в компьютерной индустрии, Правительство США в 1993-1999 гг. трижды меняло механизм осуществления экспортного контроля над экспортом компьютерных технологий. Органом, регулирующим американский экспорт мощных компьютеров и современных компьютерных технологий, является Бюро по управлению экспортом (*the Bureau of Export Administration*) Министерства торговли США.

Все страны — партнеры США по международной торговле компьютерным оборудованием разделены на четыре группы. В первую группу вошли западноевропейские страны, Япония, Канада, Мексика, Австралия и др. Для экспорта в эти страны требуется генеральная лицензия на все вывозимые компьютеры; кроме того, компании должны хранить отчетность о поставках высокопроизводительных компьютеров для предоставления ее при необходимости американскому правительству. Вторая группа стран — это государства Латинской Америки, страны АСЕАН, ЮАР. Для поставок компьютеров в эти страны экспортерам достаточно генеральной лицензии на компьютеры со скоростью до 20 млрд операций в секунду и индивидуальной лицензии на более мощные компьютеры. К третьей группе отнесены Индия, Пакистан, Россия и республики бывшего СССР, Китай, Вьетнам, страны Азии и Северной Африки. Генеральная лицензия выдается на экспорт компьютеров в эти страны с мощностью от 2 до 12,3 млрд операций в секунду. Индивидуальные лицензии требуются для поставки компьютеров мощностью от 6,5 млрд операций в секунду для военных нужд и от 12,3 млрд операций в секунду — для гражданских пользователей. В отношении четвертой группы стран — Ирана, Ливии, Северной Кореи, Кубы, Судана, Сирии — действует эмбарго на поставки компьютеров любой производительности.

Сложная и всеобъемлющая система экспортного контроля США подвергается критике со стороны американских компаний, считающих ее излишне жесткой, сложной для понимания и слишком дорогостоящей в выполнении. Как отмечают Р.И. Зименков и Е.Н. Соколова, «давление со стороны оборонной промышленности в пользу смягчения ограничений на передачу технологий усиливается, так как либерализация этого процесса существенно повышает шансы американских компаний в борьбе за выгодные контракты на сегодняшнем рынке вооружения и военной техники»<sup>16</sup>. На современном этапе Администрация США прилагает усилия по снижению бремени экспортного регулирования американских производителей, но при этом гарантирует строгий контроль над экспортом компьютерных технологий, которые могут быть использованы в военной сфере<sup>17</sup>.

<sup>16</sup> Зименков Р.И., Соколова Е.Н. Государственное регулирование экспорта вооружений в США // Российский внешнеэкономический вестник. 2007. № 9. С. 21.

<sup>17</sup> Емельянов Е.В. США: наука и внешнеэкономическая экспансия. М., 2008. С. 145—146.

Таким образом, экспортный контроль становится действенным инструментом американской торговой политики в отношении наукоемкой продукции и военной техники.

Другим действенным нетарифным инструментом торговой политики США стали технические барьеры. Как отмечает С.С. Дмитриев, даже если существование такой усложненной системы административного регулирования не преследует непосредственно дискриминационные цели, она все равно представляет серьезный барьер, преодолеть который может далеко не каждый экспортер<sup>18</sup>.

Исследуя применение технических барьеров как нетарифных мер американской торговой политики, следует сразу же отметить одну их существенную особенность — сравнительно ограниченное использование, а в ряде случаев — и полное непризнание международных стандартов. В США широко распространена добровольная стандартизация. В настоящий момент существует около трех тысяч различных организаций, разрабатывающих стандарты. Отдельные организации (Американский институт нефти, Американский институт чугуна и стали и др.) исходят из того, что разрабатываемые ими стандарты должны приниматься торговыми партнерами США наравне с мировыми стандартами. Для американских компаний разработка стандартов представляется важной составной частью развития торговли между штатами. Ситуация осложняется еще и тем, что в США придерживаются неметрической системы мер (хотя государство предпринимает действенные меры, направленные на переход к общепринятой системе мер).

По мнению экспертов, в США создана очень дробная, фрагментарная система технического регулирования торговли рядом товаров (продовольствием, фармацевтической продукцией, автомобилями, электрооборудованием и т.д.) в целях защиты здоровья и обеспечения безопасности потребителя. В отдельных случаях технические требования носят явно избыточный характер. Иностранцы (особенно представители ЕС) неоднократно выступали с заявлениями, что информация, которую фирмы, ввозящие товары в США, обязаны предоставить в таможенные и иные компетентные органы, значительно превышает разумные требования. Так, сроки одобрения в США новых лекарств и косметики, произведенных за рубежом, значительно превышают те сроки, которые установлены в отношении аналогичных товаров местного производства<sup>19</sup>; для ввозимых бытовых электроприборов обязательно наличие сертификата испытаний, выданного независимой американской фирмой; на изделия из текстиля, кожи и меха должна наноситься маркировка, содержащая информацию не только о стране происхождения, но и о конечном покупателе в США. Принимаются многочисленные законы, жестко регламентирующие различные технические характеристики ввозимой в страну продукции и технологий. Они направлены, например, на повышение безопасности автомобилей, безвредности холодильных установок и аэрозольных препаратов, устранение вредных веществ в продукции химической промышленности (свинца при изготовлении красок и т.п.), сокращение потребления энергии при создании бытовых приборов, воды при конструировании санитарно-технического оборудования. По оценкам одной европейской компании, ее потери от невозможности

---

<sup>18</sup> Дмитриев С.С. Торговая политика США // Всемирная торговая организация и национальные экономические интересы. С. 31.

<sup>19</sup> Разрешение на реализацию медикаментов выдается после предоставления полного химического состава препарата, а также результатов лабораторных анализов и клинических испытаний. Стандарты на эффективность и безопасность новых лекарственных препаратов устанавливает Федеральное управление по санитарному надзору, входящее в структуру Министерства здравоохранения США.



соблюсти все требования стандарта США привели к потере экспортных продаж в размере 15%, а связанные с этим дополнительные издержки оцениваются в 5%<sup>20</sup>.

Высокие требования устанавливаются в США к качеству сельскохозяйственной продукции. Так, пищевая продукция, содержащая пестициды, не разрешенные для использования на территории США, считается испорченной запрещенными примесями и задерживается на таможенной границе<sup>21</sup>. Отдельные стандарты имеют очевидную экологическую окраску. Так, Законом о защите морских млекопитающих 1972 г. (в ред. 1984 г.) устанавливается запрет на ввоз рыбы и рыбной продукции из любой страны, которая применяет методы рыбной ловли, не отвечающие стандартам США (в американских стандартах особо отмечается недопустимость применения методов ловли, которые приводили бы к серьезным ранениям и случайной гибели океанских млекопитающих).

В США не только устанавливаются высокие стандарты, но и сформирован надежный механизм их жесткого и безоговорочного применения, нередко приводящий к серьезным обострениям международных экономических отношений, а в отдельных случаях — и к «торговым войнам». Так, Федеральное управление медикаментов, обнаружив в феврале 1990 г. остатки фунгицида<sup>22</sup> при проверке образцов европейских вин, отказало во ввозе таких вин на территорию США, что в значительной степени обострило двусторонние торговые отношения<sup>23</sup>.

Широкий спектр нетарифных мер применяют США в торговых отношениях с Российской Федерацией. В настоящее время американскими властями используются:

- антидемпинговые пошлины на мочевины, феррованадий, феррокремний, магний (например, антидемпинговая пошлина на российский магний применяется с 17 февраля 2005 г. и взимается по ставке 18,65% для ОАО «Соликамск», 22,28% — для ОАО «Ависма» и 21,45% — для всех других поставщиков)<sup>24</sup>;
- ценовые ограничения, оформляемые соглашениями о приостановлении антидемпинговой процедуры и ограничении российского экспорта по ценам (соглашение о ценовых ограничениях на поставки толстолистовой стали ОАО «Северсталь», ОАО «ММК», ОАО «НОСТА»; соглашение по горячекатанной стали, действовавшее в 1999-2004 гг. и продленное в результате пересмотра до 12 июля 2009 г.). В случае заключения соглашений о ценовых ограничениях минимальную цену поставок рассчитывает Министерство торговли США после предоставления данных о поставках экспортерами<sup>25</sup>;

<sup>20</sup> Дмитриев С.С. Указ соч. С. 31—32.

<sup>21</sup> В США действует двухступенчатая система регулирования использования пестицидов в производстве. На федеральном уровне эти функции выполняет Агентство по охране окружающей среды, а на уровне штатов — региональные департаменты сельского хозяйства или департаменты по охране окружающей среды. Штаты регулируют использование пестицидов на своей территории на основании федерального закона, а также могут принимать законы, устанавливающие собственные стандарты. Они могут устанавливать более жесткие ограничения на использование отдельных видов пестицидов, чем те, что существуют на федеральном уровне. При этом для применения пестицидов в производстве они должны быть зарегистрированы как на федеральном уровне, так и на уровне штата.

<sup>22</sup> Фунгицид, применяемый европейскими производителями вина для контроля грибка в винограде, не используется на территории США.

<sup>23</sup> Сабельников Л.В., Зотов Г.М., Зверева Т.А. Новые требования к качеству импортируемых товаров за рубежом. М., 1994. С. 58.

<sup>24</sup> Комитет РСПП по торговой политике и ВТО. Электронный ресурс: [http://www.rgwto.com/practice.asp?doc\\_id=2097](http://www.rgwto.com/practice.asp?doc_id=2097).

<sup>25</sup> Там же. [http://www.rgwto.com/practice.asp?doc\\_id=2089](http://www.rgwto.com/practice.asp?doc_id=2089).

- количественные ограничения, налагаемые путем заключения соглашений о приостановлении антидемпинговых процедур и установлении квот на ввоз в США российских товаров (по урановой продукции, нитрату аммония);
- ограничение экспорта по номенклатуре (спортивно-охотничьи ружья и боеприпасы).

Американская система нетарифного регулирования формировалась и развивалась в связи со снижением таможенно-тарифного обложения. Эффективный уровень защиты национального производителя от иностранной конкуренции в условиях «тарифного разоружения» поддерживался в первую очередь за счет введения количественных ограничений и использования приемов скрытого протекционизма.

Американская администрация продолжает относиться к нетарифным мерам как к эффективному инструменту внешнейторговой политики США, выделяя в качестве их преимуществ то, что они в меньшей степени связаны какими-либо международными обязательствами, поэтому объем и методика их применения практически полностью находятся под контролем компетентных государственных органов. Другое существенное по американским меркам преимущество нетарифных мер состоит в том, что они не связаны с дополнительным налоговым бременем. Повышение налогового бремени имеет, как правило, негативные политические последствия; поэтому американские власти при формировании торговой политики неохотно обращаются к любому торговому инструменту, имеющему очевидный фискальный эффект.

В торговой политике Белого дома обозначился очевидный курс на повышение «прозрачности» нетарифного регулирования, замену, по возможности, зачастую «невидимых» нетарифных барьеров на импортные квоты с последующим «замораживанием» тарифных ставок. При этом американские эксперты все чаще выражают опасение, что широкое использование нетарифных барьеров объективно ведет к повышению цен на импортные товары и ложится дополнительной нагрузкой на потребителя.

Наиболее распространенным и эффективным торговым инструментом в американском арсенале нетарифного регулирования на протяжении последних лет остаются антидемпинговые и компенсационные меры (предварительные и окончательные пошлины, ценовые и количественные ограничения). Антидемпинговые и компенсационные пошлины, благодаря своей особой избирательности, становятся одной из наиболее востребованных нетарифных мер в США и в период современного глобального финансово-экономического кризиса.