

Международный опыт обеспечения экономической безопасности внешнеторговой деятельности

© 2012 В.П. Буянов

доктор экономических наук, профессор
Московская академия экономики и права
E-mail: Ernst.oa@bk.ru

В статье рассматривается зарубежный опыт обеспечения экономической безопасности внешне-торговой деятельности, в частности, анализируется государственное регулирование данной сферы в США, Германии, Франции, Великобритании.

Ключевые слова: экономическая безопасность, внешнеторговая деятельность, государственное регулирование.

Во всех странах обеспечение экономической безопасности внешнеторговой деятельности, регулирование внешней торговли - основной формы экономического сотрудничества между странами - осуществляются в той или иной мере государством в зависимости от стоящих экономических, социальных и политических задач в стране и обстановки в мире.

Основным министерством, регулирующим внешнюю торговлю в США, является Министерство торговли, в Великобритании - Министерство торговли и промышленности, в Японии - Министерство внешней торговли и промышленности. Главное направление работы всех этих министерств - обеспечить сбалансированное развитие промышленности, внутренней и внешней торговли.

В соответствии с международным опытом обеспечение экономической безопасности внешнеторговой деятельности, государственное регулирование международной торговли могут быть:

- односторонними, когда инструменты государственного регулирования используются правительством страны в одностороннем порядке без согласования или консультаций с ее торговыми партнерами. Обычно односторонние меры применяются в ответ на аналогичные шаги других стран и приводят к возникновению политических напряжений между торговыми партнерами (обложение отдельных товаров пошлинами, введение квот на импорт и т.д.);

- двусторонними, когда меры торговой политики согласовываются между странами, являющимися торговыми партнерами. Например, по взаимной договоренности каждой из сторон могут вводиться конвенционные пошлины, не ущемляющие интересов другой, страны могут согласовывать технические требования к маркировке, упаковке, договариваться о взаимном признании сертификатов качества и пр.¹;

- многосторонними, когда торговая политика согласовывается и регулируется многосторонними соглашениями. Примеры многосторонней политики включают Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), соглашения в сфере торговли стран - членов Европейского союза (ЕС) и др.

В современной практике обеспечения экономической безопасности внешнеторговой деятельности все большую роль играет протекционизм - государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Важную роль в обеспечении экономической безопасности внешнеторговой деятельности выполняют особые экономические зоны. Зоны внешней торговли США (далее - ЗВТ) являются одним из видов свободных экономических зон и играют важную роль в экономике и праве США. Их возникновение объясняется в первую очередь желанием американского правительства создать необходимые благоприятные условия для осуществления различных внешнеэкономических операций с целью привлечения в страну иностранных и национальных инвестиций, а также для повышения конкурентоспособности США в мировой экономике и торговле.

В настоящее время в мире свободные экономические зоны созданы более чем в 120 государствах, при этом наиболее успешно они действуют в Республике Корея, Тайване, Сингапуре, Китае, Мексике, странах Западной Европы и в некоторых других государствах².

США, безусловно, являются мировым лидером по количеству действующих свободных экономических зон. Сегодня в США действуют 268 ЗВТ общего назначения, которые расположены на территории 50 штатов³.

В рамках ЗВТ общего назначения могут быть созданы ЗВТ особого назначения, или субзоны,

количество которых в настоящее время достигло 472⁴. При этом в некоторых ЗВТ не создано ни одной субзоны (например, в ЗВТ □ 233 “Дотан”, штат Алабама, и ЗВТ □ 68 “Эль-Пасо”, штат Техас), тогда как в других функционирует десяток субзон.

Наиболее показательными с этой точки зрения являются ЗВТ □ 72 “Индианаполис”, штат Индиана, где существует 17 субзон, и ЗВТ □ 70 “Детройт”, штат Мичиган, где успешно действуют 20 субзон.

ЗВТ США были созданы в период Великой депрессии 1930-х гг. Целью их создания являлись:

1) привлечение иностранных инвестиций благоприятным таможенным и налоговым регулированием;

2) улучшение конкурентоспособности американских компаний на международном рынке за счет новых инвестиций и более низких цен на продукцию, производимую в ЗВТ, в связи с уменьшением затрат, связанных с импортом и таможенной очисткой;

3) снижение уровня безработицы вследствие создания дополнительных рабочих мест на новых производствах.

ЗВТ США представляет собой территорию с ограниченным доступом, расположенную в таможенном порту ввоза либо вблизи от него. С юридической точки зрения, ЗВТ рассматриваются как территориальные образования вне таможенной территории, в которых применяются особые таможенные процедуры. При этом ЗВТ продолжают оставаться территорией США, на которую распространяется юрисдикция США.

Иностранные товары принимаются в ЗВТ без обложения таможенными пошлинами и некоторыми видами налогов. Правовой режим ЗВТ позволяет отсрочить уплату таможенных пошлин до тех пор, пока иностранные товары не будут выпущены для внутреннего потребления в США. При этом до момента их формального ввоза на таможенную территорию США разрешается осуществление различных видов деятельности с использованием иностранных компонентов.

Таким образом, иностранные и внутренние товары могут ввозиться на территории ЗВТ для производства операций, не запрещенных законом, включая хранение, демонстрацию, сборку, производство и обработку.

Реэкспортируемые иностранные товары не подлежат обложению таможенными пошлинами. Внутренние товары, ввезенные на территорию ЗВТ для дальнейшего экспорта, могут рассматриваться как вывезенные с таможенной терри-

тории США для целей уменьшения и возврата налогов с момента их принятия в ЗВТ.

На территории ЗВТ США действует ряд ограничений. Так, существует перечень товаров, которые не могут производиться в ЗВТ. Такие товары включают алкогольные напитки, парфюмерные изделия, табачные изделия, огнестрельное оружие, сахар и часовые механизмы. Также в ЗВТ запрещена розничная торговля.

В США существует два вида ЗВТ – ЗВТ общего назначения и ЗВТ специального назначения (или субзоны).

ЗВТ общего назначения обычно расположены в промышленных парках, морских портах или аэропортах. Они создаются на основе разрешения Комитета по ЗВТ, выдаваемого различным организациям при правительстве штата и местных властях, например, администрации порта, комитету промышленного развития штата или округа, корпорациям экономического развития и др.⁵

Субзоны также создаются на основании разрешения Комитета по ЗВТ и являются территориями для операций, которые не могут осуществляться на территории ЗВТ общего назначения (например, перегонка нефти или автомобильное производство). Поэтому, хотя субзоны и являются частью ЗВТ общего назначения, субзоны носят тот же номер, что и ЗВТ общего назначения, с дополнением буквы латинского алфавита и названием компании-оператора, территориально они размещаются за пределами ЗВТ общего назначения.

На территории субзон обычно расположены сборочные заводы и различные промышленные производства отдельных компаний, поэтому они часто называются частными зонами.

В ЗВТ общего назначения субъект, получивший разрешение на создание ЗВТ, обычно одновременно выступает в качестве оператора, осуществляющего руководство ЗВТ. Операторы вправе передавать их права в субаренду арендаторам, которых называют пользователями.

В субзонах пользователи и операторы обычно совпадают. Одним из преимуществ ЗВТ является освобождение от уплаты таможенных пошлин и акцизных сборов на иностранные товары, ввозимые в ЗВТ и подлежащие реэкспорту. Исключение составляет реэкспорт товаров из ЗВТ в отдельные страны, с которыми США имеют торговые соглашения, такие как Канада и Мексика (в этом случае все применимые пошлины и акцизные сборы взимаются).

Другим преимуществом ЗВТ выступает отсрочка уплаты таможенных пошлин и некото-

рых федеральных налогов до момента ввоза товара из ЗВТ на таможенную территорию США для внутреннего потребления. При этом размер пошлины и налога на товар, ввезенный на территорию ЗВТ, может измениться в результате операций, произведенных внутри ЗВТ. Поэтому пользователь ЗВТ, который планирует ввоз товара на таможенную территорию США для внутреннего потребления, обычно вправе выбирать, уплачивать ли пошлину на иностранный материал, ввезенный в ЗВТ, или на конечный продукт, вывозимый из ЗВТ, в зависимости от того, какая величина является наименьшей.

Например, налоговая ставка на импортируемое стекло для автомобилей составляет 5,5 %, если стекло импортируется напрямую в США. Однако если это стекло ввозится в ЗВТ и включается при сборке в автомобиль, налоговая ставка на готовый автомобиль, включая стекло, равняется 2,5 %⁶.

Статус ЗВТ может также способствовать приобретению территорией и операторами иных выгод как на уровне штата, так и на местном уровне, которые напрямую не будут связаны с реализацией Закона о ЗВТ.

Основой деятельности по обеспечению экономической безопасности ФРГ во внешнеэкономической сфере является развитие экономических связей с ее главными внешнеэкономическими партнерами: ЕС, США и Японией. Большое внимание уделяется расширению присутствия немецких фирм на рынках стран Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, юга Африканского континента, Восточной и Центральной Европы. Первостепенное значение придается укреплению ЕС, в котором Германия занимает ключевое место⁷.

Товарная структура внешней торговли ФРГ характеризуется высоким удельным весом готовой промышленной продукции (свыше 90 % всего объема товарооборота - по стоимости).

Структура германского экспорта сложилась уже в 1960-х гг. и оставалась с того времени относительно стабильной. Ведущие позиции в экспорте занимают инвестиционные промышленные товары, главным образом, машины и оборудование (2010 г. - свыше 56 %), промышленное сырье и полуфабрикаты (свыше 22,4 %), промышленные товары широкого потребления (около 11 %).

ФРГ занимает четвертое место в мире по экспорту сельскохозяйственных товаров и продуктов питания (после США, Франции и Нидерландов).

Стимулированию германского экспорта способствует развитая система финансирования и страхования внешнеэкономической деятельности⁸.

Высокая конкурентоспособность германской промышленности на мировых рынках обеспечивается, как правило, за счет преимуществ в ее неценовых параметрах, в частности, преимуществ в качестве и техническом уровне продукции, отличном сервисе, сроках поставок, которые четко соблюдаются, и др.

В основном за счет импорта обеспечивается удовлетворение потребностей Германии в первичных энергоносителях.

Франция сегодня успешно обеспечивает экономическую безопасность во внешнеэкономической сфере благодаря тому, что после 1945 г. она стала широко открытой для всего мира, отказавшись от исторических традиций протекционизма. Однако это не означает, что Франция отказалась от регулирования внешней торговли: на фоне ее либерализации Франция, как и другие развитые страны, перешла к использованию новых более гибких протекционистских барьеров. Место таможенных пошлин занимают меры нетарифного протекционизма и, прежде всего, количественные ограничения, стандарты, технические условия, нормы экологической безопасности и т.д., действие которых носит избирательный характер.

Важно отметить, что Франция, беспокоясь за сохранение самобытности своей национальной культуры, настояла на исключении вопросов экспортной продажи кинофильмов и телепрограмм из сферы действия соглашения о либерализации торговли услугами, заключенного во время Уругвайского Раунда между странами - членами ВТО.

Французские предприятия, получая поддержку со стороны государственных органов, прилагают значительные усилия, чтобы расширить свое присутствие на самых динамичных рынках. Для содействия их торговой и финансовой экспансии за рубежом используются три основных рычага: многосторонние торговые переговоры, финансовая поддержка и информирование предприятий⁹.

Многосторонние торговые переговоры проводятся Европейским союзом, в частности, в целях выработки правил, необходимых для гармоничного развития торговли, в рамках ВТО, а также на региональном уровне.

Финансовая поддержка оказывается, например, малым и средним предприятиям для содействия их выходу на международную арену. Кроме того, используется система прямого субсидирования экспорта сельскохозяйственной продукции.

Страхованием экспортных кредитов во Франции занимается КОФАС (Французская компа-

ния по страхованию внешней торговли), которая за свой счет покрывает коммерческие риски во всех странах, а также политические риски в странах - членах ОЭСР, кроме Турции, при условии, что продолжительность риска не превышает три года.

Информирование предприятий о внешних рынках осуществляется через Французский центр внешней торговли и сеть рассредоточенных по всему миру пунктов содействия экономическому развитию, которых в настоящее время насчитывается 166. Являясь основными "винтиками" французского механизма поддержки внешней торговли, эти пункты информируют и консультируют предприятия по двум ключевым аспектам экспортной деятельности: изучению рынка и внедрению на рынок.

Заботясь больше о качестве, чем о количестве выдаваемой информации, они стремятся создавать благоприятные условия для инвестирования или партнерства. С другой стороны, эти пункты играют важную роль в создании имиджа Франции и продвижении ее товаров благодаря воздействию на многочисленную аудиторию (представителей экономики, финансовой сферы или промышленности) в тех странах, в которых они расположены.

Один из таких пунктов (CFME/ АСТИМ) специализируется на продвижении французских технологий и продукции на международном рынке. С этой целью он, например, организует семинары, проводит работу по созданию благоприятных условий для официального участия Франции в специализированных выставках, приглашает во Францию из-за рубежа руководящих лиц, следит за публикацией в зарубежной прессе информации о французских технологиях и товарах.

В качестве одного из основных членов Европейского союза Великобритания постоянно уделяет внимание обеспечению экономической безопасности внешнеторговой деятельности, укрепляет свое присутствие на рынке ЕС, а также является активным участником по выработке внешнеэкономической политики ЕС в целях создания высокопродуктивной и конкурентоспособной экономики.

В частности, Великобритания дала свое согласие на вступление в Единый таможенный союз и стала частью общего таможенного пространства, на территории которого действуют единые нормы и правила регулирования внешнеэкономических отношений¹⁰.

Основными инструментами регулирования внешнеэкономической деятельности Великобритании являются разработанные при ее участии и

принятые в рамках ЕС директивы, которые устанавливают общеобязательные для всех его стран-членов нормы и правила взаимодействия внутри Евросоюза, а также определяющие политику в торгово-экономических отношениях с третьими странами во всех сферах внешнеэкономического сотрудничества. В их числе:

1. "Стратегия Таможенного союза" ("Communication from the Commission to the Council, the Parliament and the Economic and Social Committee", of 8 February 2001, concerning a strategy for the Customs Union, документ COM(2001) 51).

2. Соглашение о создании Европейского сообщества, в частности, ст. 133 "Общая торговая политика" (Community's "Common Commercial Policy").

Ключевым моментом в выработке внешнеэкономической политики ЕС, а также регулирования его внешней торговли с третьими странами является полноправное участие в крупных международных организациях, таких как ВТО, ОЭСР, ЮНКТАД и др.

В отношениях с третьими странами и их объединениями ЕС заключил ряд двусторонних соглашений в различных областях сотрудничества. Более подробная информация и тексты нормативных правовых актов в области регулирования внешнеэкономической деятельности ЕС размещены на официальном сайте Евросоюза (www.euroopa.eu).

В рамках участия в ВТО для Великобритании приоритетными являются такие направления, как инвестиции; защита прав интеллектуальной собственности; вопросы здравоохранения; изучение взаимосвязи торговли, долгов и финансов; торговля и обмен технологиями; проблемы интеграции стран с развивающейся экономикой в многостороннюю торговую систему.

Несмотря на то, что Великобритания является самостоятельным членом ВТО, она также осуществляет сотрудничество с данной организацией как член Евросоюза (Директива о присоединении ЕС к пакету соглашений ВТО - 94/800/ЕС от 22 декабря 1994 г.), как того требует общая торговая политика ЕС.

Координирующую роль во взаимодействии с ВТО в Великобритании осуществляет Министерство по делам бизнеса, предпринимательства и государственной реформы (Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform, DBERR).

Министерство (DBERR) было образовано в конце июня 2007 г. в результате расформирования Министерства торговли и промышленности (Department of Trade and Industry, DTI) в рамках реформирования структуры государственного аппарата.

Полномочия по выработке и проведению политики в области внешнеэкономической деятельности в Великобритании, включая административно-организационные меры и нормотворческие функции, направленные на поддержку национальных производителей и экспортеров, осуществляет ряд органов исполнительной власти, основным из которых является Министерство по делам бизнеса, предпринимательства и государственной реформы (DBERR), головное ведомство в экономическом блоке британского кабинета министров.

В настоящее время в целях поддержания конкурентоспособности всех отраслей экономики Великобритании на мировой арене и создания благоприятного климата для осуществления предпринимательской деятельности внутри страны для иностранных участников ВЭД при наличии сформированной правовой системы на уровне ЕС DBERR реализует программу по реформированию внутреннего регулирования (Regulatory reform).

Программа реформирования претендует на то, чтобы считаться одной из наиболее прогрессивных административных реформ в мире, и нацелена на совершенствование законодательства, упрощение предусмотренных правил и процедур и снижение административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности как внутри страны, так и в рамках ЕС.

Таким образом, следует отметить, что как и в отношении импорта, так и в случае поддержки экспорта на смену традиционным формам обес-

печения экономической безопасности внешнеторговой деятельности государств приходят более гибкие и менее заметные формы, действующие избирательно в отношении отдельных видов продукции.

¹ Грачева М. Торговля Германии с Россией и другими странами группы БРИК: сравнительный анализ // *Мировая экономика и международные отношения*. 2010. □ 11. С. 21-26.

² Зименков Р.И. Свободные экономические зоны. М., 2010. С. 6.

³ URL: <http://ia.ita.doc.gov/ftzpage/1-50.html>.

⁴ URL: <http://ia.ita.doc.gov/ftzpage/letters/ftzlist.html>.

⁵ Зименков Р.И. Опыт США в создании и функционировании свободных экономических зон // *Внешнеэкономический бюллетень*. 2005. □ 11. С. 13.

⁶ Золин П.М. Менеджмент международной торговли в стратегии национальных экономик // *Нац. интересы: приоритеты и безопасность*. 2010. □ 18. С. 12-21.

⁷ Зверев А. Защита внутреннего рынка и поддержка экспортеров в Германии // *Экономист*. 2010. □ 6. С. 57-63.

⁸ Грачева М. Торговля Германии с Россией и другими странами группы БРИК: сравнительный анализ // *Мировая экономика и международные отношения*. 2010. □ 11. С. 21-26.

⁹ Золин П.М. Указ. соч.

¹⁰ Леденева М.В. К вопросу о сущности и показателях эквивалентности международного торгового обмена // *Нац. интересы: приоритеты и безопасность*. 2010. □ 27. С. 53-62.

Поступила в редакцию 06.12.2011 г.