МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

 РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

 ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ

 ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

 ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

«КАЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

 Кафедра экономики и информационных технологий

 **РЕФЕРАТ**

«Особенности преференциального режима Европейского Союза в отношении развивающихся азиатских стран»

 Работу выполнила:

 Студентка 1 курса группы Б-391-01

 Института экономики

 Ахметшина Г.А.

 Работу проверила: К.Э.Н.,

 Доцент Кириллова О.В.

 Казань 2019

 **План работы**

[Введение](#_Toc524695039)

[1. Торговые преференции как фактор развития торговли между странами](#_Toc524695040)

[1.1 Теоретические подходы к определению понятия торговых преференций и их роли в торговле между странами](#_Toc524695041)

[2. Особенности преференциального режима ЕС в отношении развивающихся азиатских стран](#_Toc524695043)

[2.1 Особенности применения преференциальных соглашений и Всеобщей системы преференций Евросоюзом к странам Азии](#_Toc524695045)

[3. Современные проблемы в области системы преференций ЕС и пути их решения](#_Toc524695046)

[3.1 Дискриминация наиболее конкурентоспособных производителей как главная проблема в системе торговых преференций ЕС](#_Toc524695047)

[3.2 Значимость упрощения процесса определения происхождения товара в решении проблем политики преференций ЕС и углублении торгового сотрудничества со странами Азии](#_Toc524695048)

[3.3 Политика поощрения специализации развивающихся стран на отдельных товарах как фактор, сдерживающий диверсификацию экспорта](#_Toc524695049)

[Заключение](#_Toc524695050)

[Список литературы](#_Toc524695051)

[Приложение](#_Toc524695052)

 **Введение**

В современных условиях либерализации торговли большинство развивающихся стран предпринимают попытки занять свою нишу в экспорте продукции в развитые государства, такие как США и страны Евросоюза (ЕС). Однако, ориентированные на экспорт национальные производители многих азиатских и европейских стран сталкиваются с серьезной конкуренцией при выходе на зарубежные рынки. Зачастую, это приводит к тому, что весьма качественные товары не могут попасть на полки магазинов других стран из-за высоких таможенных пошлин. С целью преодоления подобных торговых барьеров были созданы преференциальные режимы, направленные на помощь развивающимся и наименее развитым странам.

Одним из наиболее крупных доноров преференций на сегодняшний день является ЕС. Льготы, предоставляемые им в рамках различных систем преференций, позволяют торгующим с ним странам из года в год наращивать объемы экспортируемой продукции, что положительно сказывается на их экономическом росте. Безусловно, данный факт говорит о том, что все вопросы, касающиеся предоставления развивающимся государствам преференциальных условий, являются весьма актуальными. Особого внимания заслуживают страны Азии, как главные торговые партнеры Евросоюза в рамках преференциальной системы. Однако несмотря на то, что преференциальный режим Евросоюза стимулирует рост объемов торговли между ЕС и развивающимися странами Азии, в этой системе все еще существуют барьеры, препятствующие развитию торговых отношений между государствами.

Уже с 70-х годов прошлого века начали проводиться многочисленные исследования по различным мерам преференциальной системы, осуществляемым Европейским Союзом по отношению к развивающимся странам. Одной из ключевых целей многих исследований является показать влияние уровня экономического развития государств на преференциальную политику ЕС. Паттерсон утверждает, что чем более развита страна в экономическом плане, тем жестче меры, применяемые Евросоюзом в сфере предоставления торговых преференций для этого государства.

Стоит отметить, что на данный момент весьма незначительное количество работ посвящено особенностям преференциального режима в отношении стран Азии. На сегодняшний день не существует такого преференциального режима ЕС, который бы затрагивал импорт исключительно из азиатских стран. **1. Торговые преференции как фактор развития торговли между странами**

**1.1 Теоретические подходы к определению понятия торговых преференций и их роли в торговле между странами**

Наиболее простым определением торговых преференций является политика страны, направленная на снижение таможенных тарифов для импортируемых из определенных государств групп товаров. При этом главными задачами данной политики является создание стимулов для развития торговли между государством-донором и государством-бенефициаром, а также помощь наименее развитым странам в повышении конкурентоспособности национальных производителей товаров. Условия о таможенных льготах, которые получает развивающаяся страна-бенефициар, могут быть прописаны в достаточно большом количестве соглашений, начиная от договора о создании зоны свободной торговли и заканчивая положением о введении режима наибольшего благоприятствования. На сегодняшний день большинство преференций предоставляется странам в рамках Всеобщей системы преференций (ВСП), принципам которой следует большинство развитых экономик мира. На основе принципов обобщения и отсутствия дискриминации между странами-получателями преференций, ЕС предлагает сокращение или устранение таможенных пошлин на экспорт из 178 развивающихся стран.

Изначально идея предоставления торговых преференций развивающимся странам была выражена в работах Х. Зингера в 1950-х годах, где уделялось внимание недостаткам режима наибольшего благоприятствования. Главным аргументом было то, что он не учитывал неравенство в экономических структурах и уровнях развития стран. А поскольку переговоры между государствами были основаны на взаимности и учитывали принцип наиболее благоприятствуемой нации, на экспорт из развивающихся стран сохранялись высокие тарифы, которые Зингер предложил снизить с помощью дополнительных преференций.

Поскольку затраты, связанные с неэффективной торговой политикой, должны не только влиять на объемы торговли, но и на разновидность товаров, которые продаются на международном уровне, то введение преференций и упрощение процедур торговли должно приводить как к увеличению объемов торговых потоков, так и к большей диверсификации экспорта. Однако одно существенное различие заключается в том, что, хотя торговые преференции требуют, чтобы страна-донор отказалась от потенциальных тарифных доходов, в случае упрощения процедур торговли нет соответствующих затрат.

Стоит отметить, что под преференциальными торговыми соглашениями (ПТС) понимаются не только условия и обязательства, связанные с торговлей товарами и услугами. На современном этапе развития преференциальной системы к ней также относятся статьи, касающиеся национальной политики и законодательства в области защиты конкуренции. C одной стороны это может свидетельствовать о взаимной готовности сторон применять эти законы справедливо и никоим образом не противоречит цели либерализации торговли. Тем не менее тот факт, что такие заявления включены в ПТС, открывает для стран возможности злоупотребления законодательством для проведения протекционистской политики. Такие опасения подтверждаются дебатами по так называемой стратегической торговой политике, где подчеркивается необходимость каждой страны балансировать между защитой крупных отечественных фирм и развитием взаимовыгодной торговли с другими государствами. Преференциальные торговые соглашения для многих стран являются наиболее предпочтительным методом, позволяющим занять промежуточную позицию, поскольку они допускают исключения, адаптацию к конкретным случаям и ограничение секторального охвата, что не противоречит задаче по либерализации торговли.

При этом отмечается, что в случае поощрения экспорта из других стран преференции должны характеризоваться постепенным снижением тарифов, а не радикальным. Ведь важно, чтобы торговая конкуренция между странами оставалась высокой, чтобы получить максимальный эффект от торговых соглашений, выраженный в углублении специализации и повышении эффективности производства товаров.

Многие ученые сходятся во мнении о значительных выгодах, предоставляемых преференциальными соглашениями, определяя их как один из ключевых факторов развития торговли между странами.

***2. Особенности преференциального режима ЕС в отношении развивающихся азиатских стран***

***2.1 Особенности применения преференциальных соглашений и Всеобщей системы преференций Евросоюзом к странам Азии***

Может показаться, что большинство преференций ЕС в отношении азиатских стран относятся к ВСП. Однако, помимо данных преференциальных режимов существуют льготы, предоставляемые многим странам, таким как Китай, в рамках Генеральных соглашений. Данные договоренности подразумевают полную отмену тарифов для нечувствительных товаров и значительное снижение тарифов для чувствительных товаров. В преференциальной политике ЕС в отношении азиатских стран существуют ярко выраженные особенности, во многом связанные с требованиями, которые страны должны удовлетворять для получения таможенных льгот. Так, например, Евросоюз ранее устанавливал требования к развивающимся странам по защите прав работника. Несмотря на то, что для получения более выгодных преференций данному критерию должна удовлетворять каждая развивающаяся страна мира, именно для стран Азии данный момент являлся наиболее затруднительным. Проблема заключалась в том, что государству необходимо доказать применение в своем трудовом законодательстве установленных Международной организацией труда пунктов, включающих правила соглашений о запрете принудительных работ; о запрете дискриминации при принятии на работу; о запрете труда несовершеннолетних; о свободе профсоюзов и праве коллективных переговоров. В то время, как действовало данное условие только одна азиатская страна пользовалась дополнительными преференциями - Шри-Ланка. Подобная ситуация касается и требований по охране окружающей среды, когда ни одна страна Азии не могла удовлетворить установленным Евросоюзом условиям.

На сегодняшний день в схеме ВСП требуются три основных условия, которые должны соблюдаться для получения преференций:

1) критерий происхождения - продукты должны происходить в стране-бенефициаре, как это определено в правилах происхождения ВСП ЕС;

2) транспортный критерий, то есть товары должны перевозиться непосредственно из страны-бенефициара в ЕС;

3) критерий документальных доказательств, то есть сертификат происхождения или документальное подтверждение происхождения товаров, выданное компетентным органом.

Важно отметить, что в отношении большинства стран Азии причиной отмены Евросоюзом льготных тарифов является достаточно высокие экономические показатели этих государств. Здесь необходимо соблюдение двух критериев: во-первых, страна должна классифицироваться в течение трех лет подряд Всемирным банком как страна с высоким уровнем доходов. Во-вторых, пять крупнейших позиций экспорта продукции этой страны в ЕС должны составлять менее 75 процентов от общего объема ее экспорта. После исключения страна может быть включена снова, если она не будет соответствовать этим критериям в течение трех следующих лет. В дополнении необходимо отметить, что преференции могут быть сняты по причине переориентации торговли.

Отдельного внимания в системе преференциальных соглашений между ЕС и третьими странами заслуживают торговые отношения между Евросоюзом и странами ЕАЭС. Существуют убеждения, что в будущем возможно создание особых преференциальных условий в рамках ЗСТ для стимулирования роста объемов взаимного товарооборота между этими объединениями. В таком случае серьезным и наиболее значимым шагом могут стать не только нулевые тарифы на многие группы.

**3. Современные проблемы в области системы преференций ЕС и пути их решения**

**3.1 Дискриминация наиболее конкурентоспособных производителей как главная проблема в системе торговых преференций ЕС**

Несмотря на все преимущества преференций, которые применяет ЕС в отношении стран Азии, существуют некоторые барьеры, препятствующие стремительному развитию торговли между странами. Дискриминация развивающихся стран является одним из таких барьеров. Здесь сразу стоит подчеркнуть, что речь не идет о режиме наибольшего благоприятствования, как о главном дискриминирующем факторе. В рамках ВСП дискриминация достигается путем установления экспортной планки для товаров из стран, являющихся высококонкурентоспособными производителями данной продукции. Под градацию не попадают только небольшие государства с незначительными показателями экспорта. Таким образом встает вопрос о том, какова цель снятия преференциального режима со многих развивающихся стран. Есть вероятность, что за официальной позицией Евросоюза о том, что количество выдаваемых таможенных льгот должно снижаться с целью содействия наиболее экономически уязвимым странам, скрывается желание оградить национальных производителей от угрозы наплыва высококонкурентной продукции из азиатских государств.

Одним из наиболее известных случаев разбирательства в ВТО, связанного с дискриминацией в области торговых преференций Евросоюза, является спор, инициированный Индией. Он затрагивал сферу борьбы с наркобизнесом. На первом этапе разбирательств специальная группа ВТО заняла позицию Индии. Однако, по прошествии нескольких месяцев было принято решение, что дифференциация между развивающимися странами в данном вопросе возможна. В то же время, апелляционный орган подтвердил аргументы Индии о том, что список стран-получателей противонаркотического преференциального режима не имел под собой никаких объективных критериев отбора стран. В результате было установлено, что данный преференциальный режим не соответствует правилам ВТО и льготным условиям в рамках режима наибольшего благоприятствования, и таким образом он является дискриминационным. Впоследствии ЕС отказалась от введения таможенных послаблений, связанных с борьбой с наркотиками.

**3.2 Значимость упрощения процесса определения происхождения товара в решении проблем политики преференций ЕС и углублении торгового сотрудничества со странами Азии**

Евросоюз требует от страны-получателя торговых преференций подтверждение того, что экспортируемый продукт произведен в ней. Общие стандарты о происхождении товара были определены в 1968 г. Правила происхождения определяют условия, которым продукт должен удовлетворять, покидая территорию страны-экспортера, претендующей на преференциальный доступ. Основным обоснованием введения правил происхождения многие ученые называют попытку предотвращения отклонения торговли, в результате которого товары из стран, не попадающих под охват преференций, перенаправляются через других партнеров по свободной торговле, чтобы избежать уплаты таможенных пошлин. С одной стороны, когда продукт полностью производится в одной стране, то его происхождение достаточно просто установить. Во всех остальных случаях правила происхождения определяют методы, с помощью которых можно определить, что продукт, например, был подвержен серьезной обработке в еще одной или нескольких странах.

Одной из ключевых особенностей правил определения происхождения товаров является правило кумуляции. Когда оно действует, первая страна может использовать материалы из второй страны в процессе производства своего товара, и в таком случае они будут считаться произведенными в первой стране. В разных торговых соглашениях используются различные формы кумуляции. Самая продвинутая форма кумуляции - полная кумуляция, позволяющая одной стране разделить процесс производства товара таким образом, что частично он производится в одной стране и частично в другой. В этом случае товар будет считаться произведенным в той стране, где было завершено его производство. Более ограниченная форма кумуляции - диагональная кумуляция, позволяет квалифицировать материалы из любой участвующей в производстве товара страны, которые будут использованы в дальнейшей обработке в другой стране, как материалы, относящиеся к этой стране. Таким образом, разница в подходах между двумя видами кумуляции значительно отличается друг от друга.

В целом проблема заключается в том, что соглашение Котону, заключенное между ЕС и странами Африки, Карибского бассейна и тихого океана, допускает использование полной кумуляции, в то время как между Евросоюзом и странами АСЕАН или СААРК (Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии) происхождение товара определяется исходя из правил диагональной кумуляции. Еврокомиссия связывает это с тем, что уровень развития азиатских стран, входящих в данные интеграционные объединения, достаточно высок, чтобы предоставлять подобные преференции. Еще одна причина, которая используется для оправдания введения строгих правил происхождения, заключается в поощрении разработки интегрированных производственных структур в странах-бенефициарах для того, чтобы оказать наибольшее положительное влияние на уровень занятости и удостоверится, что протекающее в них производство экспортируемых в Европу товаров не является процессом наложения лишь малой части добавленной стоимости т.е. недостаточная обработка. Этим сложно оправдать строгие правил происхождения, применяемые ЕС в отношении многих развивающихся стран, в числе которых десятки государств из Азии. Во-первых, такие правила дискриминируют небольшие страны, где местные возможности получения ресурсов и материалов для производства ограничены или вообще отсутствуют. Поскольку большинство этих государств являются относительно небольшими, они находятся в неблагоприятном положении в сравнении с более крупными развивающимися странами. Конечно, в ЕС предпринимали попытку решить проблему. До сих пор страны АКТ, стремящиеся к получению преференций, могут, например, использовать материалы из других государств объединения, но доступ к недорогим материалам из стран Азии для них закрыт. Во-вторых, нельзя быть уверенным в том, что строгие правила происхождения товаров оказали поддержку в стимулировании развития интегрированных производственных структур в развивающихся странах за последние десятилетия. Еще одним возможным минусом является отсутствие процесса обсуждения на тему определения происхождения товаров с развивающимися странами.

Правила происхождения, которые являются более жесткими, чем необходимо, будут действовать для защиты производителей в стране, предоставляющей привилегии, и подрывать ценность всей системы преференций Евросоюза. Так или иначе, трудно представить аналитическую работу, которая была бы способна выработать оптимальное правило происхождения товаров, которое бы никак не вредило торговле между странами и в то же время не допускало отклонений в торговле. В любом случае, если взять последние 10 лет, то стоит отметить активность Евросоюза в поиске оптимальных решений. Еще в 2010 году был принят новый Регламент, который с начала следующего года вступил в силу.

В соответствии с новыми правилами в определении происхождения стали учитываться особенности технологии производства различных товаров и индивидуальные требования к их обработке.

**3.3 Политика поощрения специализации развивающихся стран на отдельных товарах как фактор, сдерживающий диверсификацию экспорта**

Помимо правил происхождения товаров, дополнительные сложности возникают в результате политики ЕС, направленной на поощрение экспорта определенных товаров из развивающихся стран Азии. Однако, здесь сразу стоит отметить, что если раньше фактический охват товаров, попадавших под преференциальные режимы, был достаточно узким, то теперь спектр стал значительно шире. Так или иначе, на сегодняшний день охват ввозимых по льготным пошлинам продуктов зачастую ограничен именно теми товарами, в производстве которых развивающиеся страны имеют сравнительные преимущества.

 Безусловно, торговые преференции являются одним из основных стимулов для наращивания экспорта, поскольку они позволяют производителю, путем сокращения издержек при пересечении европейской границы, снижать цены на свои товары, увеличивая их конкурентоспособность. Таким образом, экспортеры из третьих стран начинают специализироваться на экспорте тех товаров, на которые распространяются преференции, что вредит процессу диверсификации экспорта. Примеров реализации подобной политики достаточно много.

Несмотря на то, что ЕС сегодня движется по пути снятия барьеров в торговле, сама вероятность того, что с целью развития собственного производства будут установлены дополнительные квоты или другие количественные ограничения, в долгосрочной перспективе оказывает негативное влияние на потоки экспорта из развивающихся стран. В данном случае проблема с торговыми преференциями может заключаться в том, что преференциальный доступ к рынкам, который они предлагают, является недостаточно устойчивым и определенным для страны-экспортера. Важным фактором здесь может быть то, являются ли правовой базой преференций контрактная основа или же они предоставляются в одностороннем порядке страной-донором. В том случае, если преференции предлагаются в одностороннем порядке, они могут быть изменены, заморожены или вовсе ликвидированы в кратчайшие сроки, а это, в свою очередь означает, что инвесторы рискуют, вкладываясь в предприятия, ориентированные на экспорт. Ведь если они изначально ожидают выгодный преференциальный режим для продукта, а затем условия доступа к рынку меняются, результатом может быть нерациональное использование ресурсов и убытки. Так произошло в ситуации, когда Еврокомиссия лишь после озвучки намерений наложить таможенные пошлины на импорт хлопка из нескольких развивающихся стран, привела к банкротству нескольких крупных и нацеленных на экспорт продукции в Европу предприятий на их территории.

В свою очередь, предпочтения, которые доступны в рамках согласованной договоренности между двумя сторонами, как правило, будет обеспечивать стабильный доступ экспортируемых товаров к рынкам стран Европы в течение по крайней мере нескольких лет, что снизит риски, связанные с инвестированием в потенциальные проекты, связанные с экспортом. В случае возникновения недопонимания между странами это соглашение будет проще использовать для отстаивания своих интересов. Однако, следует отметить, что и в этом случае могут возникнуть сложности. Даже если торговые преференции предлагаются стране в рамках юридически обязывающего соглашения, центральным фактором будут являться временные рамки.

Безусловно, одной из основных задач преференциального режима является оказание помощи в развитии стран с низким и средним уровнем дохода путем предоставления им преференций в обход развитым странам. Пока страны-получатели преференций недостаточно конкурентоспособны в условиях международной торговли, сложностей, как правило, не возникает. Однако, учитывая многослойную и чрезвычайно сложную систему торговых преференций Евросоюза, эффект отклонения торговых потоков может задеть не только богатые, но и развитые государства, которым предлагается менее щедрый преференциальный доступ.

Таким образом необходимо понимание того, что даже инициатива "Все, кроме оружия" не способна решить проблемы экономической и торговой отсталости многих азиатских стран, таких как Непал или Камбоджа. Механизмы преференциальной системы должны быть в первую очередь на правленые на главные экспортируемые товары этих стран. Кроме того, необходимо основательно сокращать субсидирование фермерских хозяйств на территории Евросоюза, а также прекратить демпинг сельскохозяйственной продукции, чтобы производители из наименее развитых стран получили возможность конкурировать с фермерами на европейском рынке. На сегодняшний день только одна треть импорта покрываемых преференциальными соглашениями товаров в Евросоюз из развивающихся стран фактически получает данные преференции. **Заключение**

Подводя итог исследования, стоит отметить, что Европейскому союзу удалось вплести преференциальную систему в торговлю с развивающимися странами таким образом, что это позволило стимулировать рост товарооборота между государствами. Из приведенных данных понятно, что преференции в рамках ВСП, ВСП+, ЕВА и АКТ позволяют повысить конкурентоспособность импортируемой в ЕС продукции. Особую роль здесь играют страны Азии, экспортирующие в Европу более половины всех товаров, попадающих под преференции. В целом, политика ЕС в отношении этих стран характеризуется постепенной отменой преференциальных соглашений, что в первую очередь связано с высокими темпами экономического роста многих торговых партнеров из Азии. Так или иначе, основными тенденциями в области торговых преференций ЕС в отношении азиатских стран является постепенное смягчение условий торговли. Одним из подтверждений этого служит отмена требований по соблюдению определённых правил трудового законодательства, которые необходимо было соблюдать для получения преференций.

Несмотря на значительные успехи Евросоюза в рамках предоставления торговых преференций, на сегодняшний день до сих пор сохраняется ряд препятствий, не позволяющих реализовать льготные условия в полной мере. В первую очередь речь идет о сложностях, с которыми сталкиваются экспортеры в процессе определения правил происхождения товаров. Ведь именно этот фактор можно назвать главной причиной того, что значительная доля импортируемых в ЕС товаров, которые попадают под преференции по условиям соглашений, фактически ввозятся в страны Евросоюза по обыкновенным тарифам. В данном случае страны Азии относятся к числу государств, наиболее заинтересованных в пересмотре данной политики, поскольку правила, применяемые в отношении этих стран, не предусматривают полную кумуляцию. Подобная стратегия наводит на подозрения о том, что Евросоюз пытается сохранить баланс между идеями поддержки развивающихся стран путем либерализации торговли и защиты интересов национальных производителей. Возможно, именно поэтому продолжается проведение политики по поддержке ввоза достаточно узкого круга товаров, что негативно отражается на диверсификации экспорта. Для решения данных проблем ЕС следует пересмотреть ряд вопросов, касающихся преференциальных условий в рамках различных соглашений, а также попытаться унифицировать правила происхождения товаров для всех развивающихся стран-бенефициаров **Список используемой литературы**

Рыжов В.Б. "Система общих преференций" со стороны Европейского союза развивающимся странам Азии и Латинской Америки // Международное право и международные организации/International Law and International Organizations. - 2014. - №.1. - С.100-106.

Стрежнева М.В. Эволюция торговой политики Европейского союза // Мировая экономика и международные отношения. - 2012. - №.8. - С.39-48.

Сэм Л. Обзор систем торговых преференций для беднейших стран // Торговая политика. - 2015. - №.1.

**Список электронных ресурсов:**

Всемирный банк - [https: // data. worldbank.org/region/european-union](https://data.worldbank.org/region/european-union)

Всероссийская академия внешней торговли - <http://www.vavt.ru/wto/wto/GSP>

Евростат - [http://ec. europa. eu/eurostat/statistics-explained/index. php/International\_trade\_in\_goods](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods)

European Commission - [http://ec. europa. eu/trade/policy](http://ec.europa.eu/trade/policy)

International Centre for Trade and Sustainable Development - [https: // ru. ictsd.org/bridges-news](https://ru.ictsd.org/bridges-news)