

УДК 339

БАЦЫНА ЯНА ВАЛЕРЬЕВНА

кандидат соц. наук, доцент кафедры сервиса и экономики сферы услуг, Институт пищевых технологий и дизайна — филиал Нижегородского государственного инженерно-экономического университета, Россия, г. Н.Новгород

КВОТИРОВАНИЕ КАК ПРЯМОЙ АДМИНИСТРАТИВНЫЙ МЕТОД ГОСРЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: Актуальность данной статьи в том, что международные экономические отношения являются одной из наиболее динамично развивающихся сфер экономической жизни, которые играют важную роль в формировании предпринимательской деятельности. В данной статье рассматриваются характерные особенности квотирования внешней и внутренней торговли России. Автор описывает формы и направленности квотирования. Предоставлено обоснование значения квотирования для предпринимательской деятельности. Рассмотрено значение квотирования для России.

Ключевые слова: квоты, предпринимательская деятельность, внешний рынок, экспорт, импорт, торговля, внешняя политика.

BATSYNA YANA VALERIEVNA

Candidate of Social Science, Docent of the Department of service and economy of the service sector of the Institute of food technology and design - branch «Nizhny Novgorod state University of engineering and Economics», Nizhny Novgorod

QUOTAS AS A DIRECT ADMINISTRATIVE METHOD OF STATE REGULATION OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

Annotation: the relevance of this article lies in the fact that international economic relations are one of the most dynamically developing spheres of economic life, which play an important role in the formation of economic activity. The article deals with the characteristic features of Russian foreign and domestic trade quotas. The author describes the form and orientation of quotas. The substantiation of the significance of quotas for entrepreneurial activity is provided. The importance of quotas for Russia is considered.

Keywords: quotas, entrepreneurial activity, external market, export, import, trade, foreign policy.

В настоящее время во всех странах регулирование внешней торговли — основная форма экономического сотрудничества между странами, осуществляется в той или иной мере государством в зависимости от стоящих экономических, социальных и политических задач в стране и обстановки в мире.

Международные экономические отношения являются одной из наиболее динамично развивающихся сфер экономической жизни, которые играют важную роль в формировании предпринимательской деятельности.

Одним из основных прямых административных методов регулирования предпринимательской деятельности является режим квотирования, который используется как нетарифное средство государственного регулирования экспортно-импортных операций [5].

Квотирование во внешней торговле выступает в качестве:

- а) нетарифной меры внешнеэкономического регулирования;
- б) регулятора спроса и предложения на внутреннем рынке;
- в) ответной меры на дискриминационные акции зарубежных торговых партнеров.

Следовательно, квотирование — введение количественных и стоимостных ограничений ввоза и вывоза товаров на определенный срок по отдельным видам товаров, странам или группам стран. Федеральным законом «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13.10.95 г. № 157-ФЗ определено, что экспорт из Российской Федерации и импорт в Российскую Федерацию осуществляются без количественных ограничений.

Квотирование импорта применяется как защитная мера в случае, когда возникает угроза причинения ущерба производителям подобных конкурирующих товаров на территории РФ, а также в качестве ответной меры на дискриминационные акции зарубежных торговых партнеров [3].

Квоты — это ограничения в стоимостном или физическом выражении, вводимые на импорт и экспорт определенных товаров на определенный период времени. В эту категорию входят квоты глобальные, действующие в отношении отдельных стран, сезонные и так называемые «добровольные» ограничения экспорта.

Рассмотрим наиболее распространенные формы квотирования:

1) глобальные квоты — определяют размер общего импорта какого-либо товара, который не распределен между поставщиками и может реализовываться среди них в порядке очередности, поступления от них заявок. Например: в Австрии — квоты на вино, крахмал, мясные консервы, дробленый рис, в Финляндии — на красную рыбу, растительные масла, серебро.

2) индивидуальные квоты — осуществляются распределением пропорционально доли каждого поставщика в импорте за прошлый (базовый) период или же на основе двустороннего согласования. Например: квота в 21,6 млн. кг. на импорт США пшеницы из Канады. Также примером индивидуальных квот

на импорт служит международное соглашение по текстилю. Их участниками являются около 50 стран, на территории многих из которых введены квоты на ввоз этих товаров.

3) тарифные квоты – предусматривают ввоз определенного количества товара при более льготном таможенном режиме, т.е. что ввозится сверх этого количества. Например: в РФ распространены тарифные квоты на мясо крупного рогатого скота, свинины, тримминга и мяса домашней птицы (тарифная квота на мясо птицы и пищевых субпродуктов в России составляет 364 тыс. тонн).

4) сезонные квоты - могут устанавливаться на ввоз некоторых видов сельскохозяйственной продукции в период пика производства внутри страны. Такие квоты применяют ряд стран. Например, Австрия — при импорте отдельных видов овощей, твердой пшеницы, казеина, Финляндия — при ввозе сыра, Япония — на солод, овес, первичный спирт, сыр.

По направленности их действия квоты разделяются на:

1) Экспортные – вводятся для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке. Например: экспорт нефти из России и сахара с Украины в начале 90-х гг. А также при экспорте товаров под квотирование попадают в соответствии с международными обязательствами РФ: карбид кремния и текстильные товары (нити, пряжа, одежда- мужская, женская, детская, верхняя, нижняя- одеяла, пледы, белье постельное, кухонное, прочие готовые текстильные товары) в страны ЕС, а также товары, содержащие драгоценные металлы и камни, янтарь и изделия из него[4].

2) Импортные – вводятся для защиты местных производителей, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке. Например: в США существует импортная квота на ввоз сыра, который разрешен только конкретному кругу компаний. В России при импорте под квотирование попадают: спирт этиловый, водка, порох, взрывчатые вещества, средства взрывания и пиротехнические изделия.

Таким образом, квоты ограничивают самостоятельность предприятий в отношении выхода на внешний рынок, сужают круг стран, с которыми могут быть

заклучены сделки по определенным товарам, регламентируют количество и номенклатуру товаров, разрешенных к ввозу и вывозу [2].

Сегодня значение квотирования рассматривается через ряд некоторых преимуществ для России:

- квотирование представляет собой более оперативный и гибкий инструмент политики, поскольку даже незначительное изменение тарифов обычно регламентируется законодательством государства и международными договорными соглашениями;

- применение квот делает внешнеторговую политику более селективной, поскольку методом распределения лицензий государство оказывает существенную поддержку отдельным отраслям промышленности и сельского хозяйства.

Но также квотирование имеет и негативные стороны для государства:

- способствование монополизации экономики, тем самым, ограничивая ценовую конкуренцию;

- повышение стоимости на отечественные товары;

- произвольное и малоэффективное распределение лицензий.

Тем не менее, в случае, если для реализации продукции предприятия нужно ограничить поставку аналогичных товаров зарубежных поставщиков, то введение квоты не только обеспечит достойный рынок сбыта продукции отечественного производителя, но и окажет политическое давление на страну иностранного поставщика. Также введение квоты оказывает такие благоприятные воздействия, как:

- сбалансированное развитие внешней торговли и платежного баланса,
- регулирование спроса и предложения на внутреннем рынке,
- защита внутреннего рынка и выполнения международных обязательств;

- обеспечение безопасности национального характера [1].

Итак, квотирование в качестве метода госрегулирования предпринимательской деятельности имеет больше плюсов, чем минусов.

Список литературы:

1. Балабанов, И.Т., Внешнеэкономические связи / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 512 с.
2. Делятицкая, А.В. Мировая экономика и международные экономические отношения. — М.: МГУП имени Ивана Федорова, 2013. — 132 с.
3. Морозко, Н.И. Механизм регулирования внешнеэкономической деятельности. — М.: 2010. — 267 с.
4. Поляков, В.В. Мировая экономика и международный бизнес. — Москва: Флора, 2011. — 688 с.
5. Рыбалкин, В.Е. Международные экономические отношения. — Москва: Юристъ, 2007. — 455 с.