



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ  
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.1/14  
6 October 1997

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

**СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

Комиссия по торговле товарами и  
услугами и по сырьевым товарам  
Вторая сессия  
Женева, 17-21 ноября 1997 года

**ТАРИФНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН  
ПОСЛЕ УРУГВАЙСКОГО РАУНДА**

Совместное исследование ЮНКТАД/ВТО

**СОДЕРЖАНИЕ**

	<u>Стр.</u>
I. Введение . . . . .	2
II. Пиковые тарифы . . . . .	4
III. Тарифная эскалация . . . . .	10
IV. Общий обзор . . . . .	14

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

Таблицы (1-10) . . . . .	17
--------------------------	----

## ВВЕДЕНИЕ

1. Настоящее исследование подготовлено секретариатами ЮНКТАД и Всемирной торговой организации (ВТО) в рамках их программы взаимного сотрудничества. Его цель заключается в том, чтобы рассмотреть положение в области тарифов в крупнейших развитых и развивающихся странах после полного осуществления всех тарифных изменений и поэтапной отмены квот, согласованных на Уругвайском раунде. В исследовании содержится анализ положения в области тарифов применительно к экспорту развивающихся стран и уделяется пристальное внимание двум важнейшим аспектам: а) пиковым тарифом; и б) тарифной эскалации. В этой связи в нем учитываются льготы, предусмотренные предоставляющими преференции странами в соответствии с их схемами Всеобщей системы преференций (ВСП).

2. Исследование призвано улучшить понимание масштабов тарифной проблемы после Уругвайского раунда и выявить основные сектора, в которых экспортная продукция развивающихся стран сталкивается с высокими тарифами на крупнейших рынках. На примере некоторых важнейших экспортных товаров развивающихся стран в исследовании дополнительно иллюстрируется характер тарифной эскалации, которая будет отмечаться после Уругвайского раунда. Результаты настоящего исследования должны содействовать подготовке развивающихся и других стран к торговым переговорам.

3. В этом контексте была проведена существенная работа по совершенствованию и обновлению баз данных ЮНКТАД и ВТО о тарифах и торговле в привязке к положению после Уругвайского раунда. Результаты такой работы, проведенной вплоть до настоящего времени, используются в настоящем исследовании для как можно более реалистичного прогнозирования тарифной ситуации после Уругвайского раунда применительно к экспорту на восемь выборочных крупнейших рынков: в развитых странах, Канаде, Европейском союзе (ЕС), Японии и Соединенных Штатах, и в развивающихся странах, Бразилии, Китае, Республике Корея и Малайзии. Эти страны представляют основные направления экспорта и охватывают некоторые из наиболее динамичных рынков развивающихся стран. Пиковые уровни тарифов были определены в качестве ставок свыше 12% "ад валорэм", которые могут по-прежнему обеспечивать существенную фактическую степень защиты для внутренних производителей, доходящую до 50%. Нынешние данные о тарифах отражают текущее положение в области тарифов в этих странах в 1996/97 году применительно к ставкам наиболее благоприятствуемой нации (НБН) и ВСП и, насколько это возможно, ставкам НБН, действие которых приостановлено, а также ставкам, согласованным в результате переговоров Уругвайского раунда. В них также приняты во внимание признанные обязательства, касающиеся введения единого внешнего тарифа МЕРКОСУР к 2000 году. Кроме того, была предпринята попытка учесть соответствующие уступки, достигнутые на Уругвайском раунде, в тарифной номенклатуре Гармонизированной системы 1996 года.

4. Одна из проблем, связанных с проведением исследования по пиковым тарифам, заключается в том, что значительная часть пиковых тарифов представляет собой специфические ставки или комбинированные ставки. Это относится почти ко всем товарам, по которым ставки НБН

(сверхтарифных квот) превышают 30% "ад валорэм". Из-за отсутствия транспарентности тарифов были рассчитаны эквиваленты "ад валорэм". В их основе, как правило, лежат показатели удельной стоимости импорта, если такие показатели за последнее время были получены по соответствующим странам; в других случаях использовались данные Информационно-аналитической системы в области торговли (ТРЕЙНС) на уровне отдельных тарифных позиций или торговые показатели шестизначной Гармонизированной системы (ГС), взятые из базы данных КОМТРЕЙД ООН. В ряде случаев специфические ставки были сопоставлены с ценами мирового рынка или, при отсутствии данных, с показателями торговли крупнейших импортеров конкретной продукции на мировой рынок. Кроме того, эквиваленты "ад валорэм" для специфических ставок меняются в зависимости от динамики цен мирового рынка. Эти эквиваленты также представляют собой лишь средние показатели для той или иной импортирующей страны за конкретный год, причем экспортерам присущи различные эквиваленты "ад валорэм", которые зависят от цены по каждой сделке: чем ниже экспортная цена, тем выше будут эти эквиваленты. Данные о тарифах после Уругвайского раунда в новой номенклатуре ГС 1996 года имеются для Европейского союза; процессу анализа во многом содействовало сотрудничество органов Соединенных Штатов, касавшееся расчета предварительных оценок тарифных ставок НБН за 1997 год и показателей удельной стоимости импорта за 1996 год.

5. Повышение транспарентности тарифов, в частности в секторах с пиковыми уровнями тарифов, а также их сопоставимость с торговыми данными решающим образом зависят от сотрудничества соответствующих стран. Преобладающее значение по сравнению с любой другой методологией имеет методология, предусматривающая использование исходных страновых данных для оценки эквивалентов "ад валорэм" по специфическим тарифным ставкам в целях проведения переговоров и анализа. Вместе с тем целесообразными являются сопоставления с ценами мирового рынка или другими международными ценами, когда пиковые тарифы приводят к сокращению импорта конкретной страны до минимального объема или позволяют осуществлять импортные поставки лишь самых высококачественных и самых дорогих товаров, за счет которых могут поддерживаться такие тарифные ставки и результирующие потребительные цены на предметы роскоши.

6. И наконец, представляется необходимым существенно повысить транспарентность тарифов применительно к специфическим ставкам. В первую очередь как можно скорее следует завершить работу, проводимую странами - членами ВТО с целью отражения уступок, достигнутых после Уругвайского раунда, в новой номенклатуре ГС 1996 года. Для повышения транспарентности желательно также, чтобы страны представили информацию об эквивалентах "ад валорэм" специфических ставок, которые применяются в настоящее время и согласованы в результате Уругвайского раунда. В связи с будущими торговыми переговорами следует дополнительно изучить возможность перевода всех специфических и комбинированных ставок в ставки "ад валорэм". Четкое представление специфических пошлин в стоимостном выражении будет во многом способствовать пониманию их влияния на цены и торговлю самими затрагиваемыми странами и их торговыми партнерами.

## II. ПИКОВЫЕ ТАРИФЫ

7. В результате Уругвайского раунда и тарифных реформ, проведенных на национальном уровне, средние ставки тарифов во многих странах в настоящее время снизились до сравнительно умеренных показателей. Это привело к широкому распространению мнения о том, что тарифы больше не являются важной проблемой ни для международной торговли, ни для торговли развивающихся стран.

8. Однако настоящее исследование показывает, что проблемы высоких тарифов по-прежнему являются весьма актуальными. Даже после полного закрепления всех уступок, сделанных на Уругвайском раунде, останется значительное число высоких тарифов, обеспечивающих высокий уровень защиты и затрагивающих международную торговлю, включая экспорт из развивающихся стран.

### **Интенсивность использования**

9. Беспокойство вызывает как интенсивность использования, так и ставки тарифов. Примерно 10% тарифов стран "четверки" будут по-прежнему превышать 12% "ад валорэм" после полного осуществления решений, согласованных в ходе Раунда. Этот показатель относится к тарифам, фактически применяемым в отношении импорта из развивающихся стран. Все ныне действующие тарифные изъятия, а также общие льготы ВСП, установленные для развивающихся стран в 1996/97 году, были исключены. Тарифные ставки стран "четверки" являются весьма во многом неодинаковыми. Иногда, но по важным товарам, пиковые уровни их тарифов достигают 350% и более. В большинстве случаев пиковые ставки их тарифов колеблются в пределах 12-30%. В то же время одна пятая пиковых тарифов Соединенных Штатов, одна четвертая пиковых тарифов Европейского союза, приблизительно 30% пиковых тарифов Японии и примерно одна седьмая пиковых тарифов Канады превышают 30% (см. таблицы 1-4).

10. Развивающиеся страны применяют ставки, превышающие 12% "ад валорэм", более часто, чем страны "четверки", однако реже устанавливают крайне высокие ставки. В четырех странах, выбранных в качестве примера для настоящего исследования, доля пиковых тарифов является следующей: 8% в Республике Корея, 30% в Малайзии, 60% в Бразилии и 70% в Китае. Однако в конце периода осуществления ни один тариф НБН не будет превышать 100% в Республике Корея и ни одна тарифная ставка не будет превосходить 20% в Бразилии после полного введения единого внешнего тарифа МЕРКОСУР. Ставка, равная или превышающая 30%, будет характерна примерно для одной трети всех пиковых тарифов Малайзии. Это будет по-прежнему распространяться на пиковые тарифы в Китае, который, однако, проводит переговоры о вступлении в ВТО и осуществляет программу постепенной либерализации своих тарифных и нетарифных мер. В этом контексте тарифы по импорту снизятся в среднем с 23% до 17% 1 октября 1997 года (см. таблицы 5-8).

11. Пиковые тарифы существенно затрагивают как сельскохозяйственные, так и промышленные

товары. Пиковые тарифы на сельскохозяйственные товары имеют широкое распространение во всех развитых странах, Республике Корея и Китае. Их доля является сравнительно низкой в Бразилии и Малайзии. Пиковые тарифы на промышленную продукцию чаще всего используются в Соединенных Штатах и Канаде и в целом являются более характерным явлением в развивающихся странах. В Японии на промышленные товары приходится одна пятая пиковых тарифов. Они играют незначительную роль в Европейском союзе, где ВСП не допускает установления тарифных ставок, превышающих 12%, по большинству экспортных промышленных товаров развивающихся стран, а также в Республике Корея.

### **Основные сектора**

12. Проблема пиковых тарифов отмечается в шести секторах: а) важнейшие сельскохозяйственные продовольственные продукты первой необходимости; б) фрукты, овощи, рыба и т.д.; в) пищевая промышленность; г) текстильные изделия и одежда; д) обувь, кожа и товары для путешествий; е) автомобильная промышленность и некоторые другие транспортные средства и высокотехнологичные товары, такие, как бытовая электронная аппаратура и часы.

а) Важнейшие сельскохозяйственные продовольственные продукты и сырьевые товары

13. Главные товарные группы, в которых установлены наивысшие тарифные ставки и тарифы, используются наиболее интенсивно, включают важнейшие сельскохозяйственные продовольственные товары первой необходимости, и в частности мясо, сахар, молоко, масло, сыр и зерновые, а также табачные изделия и хлопок. Тарификация прежних количественных ограничений, пошлин и схожих мер нетарифной защиты, привела к установлению крайне высоких тарифных ставок, в большинстве случаев превышающих 30% и доходящих до 30% и более в торговле НБН, осуществляющейся сверх тарифных квот (см. таблицу 9).

14. Тарифные квоты по таким товарам призваны защитить традиционные торговые потоки и создать новые возможности минимального доступа применительно к торговле всех членов ВТО. Хотя некоторые из этих тарифных квот действительно создают новые торговые возможности, другие из них являются нединамичными и имеют ограниченное использование. Зачастую величина тарифных квот не возрастает в период осуществления. Квоты во многих случаях предоставляются главным образом традиционным партнерам или могут быть получены в соответствии с преференциальными соглашениями. Это обуславливает риск преждевременного исчерпания торговых возможностей и небольшие перспективы для импорта со стороны новых рыночных субъектов. Товары, на которые распространяются тарифные квоты, часто являются узкоспециализированными, исключают стандартные торговые качества или же поставляются для промышленного использования. Существует много случаев, когда тарифные квоты предусматривают пиковые ставки или даже ставки, превышающие 30%.

15. Высокие ставки НБН по этим пищевым продуктам первой необходимости зачастую комбинируются с конкретно страновыми специальными мерами. В связи с применением защитной

оговорки, касающейся сельскохозяйственных товаров, тариф США предусматривает дополнительные пошлины в отношении товаров, импортируемых сверх тарифных квот, и в этом случае, чем ниже фактическая экспортная цена, тем соразмерно выше тарифные ставки. В Японии действует система, имеющая аналогичные последствия, поскольку тарифы на некоторые мясопродукты, в частности, определяются с учетом разницы между импортной ценой и некоторой стандартной ценой или соответствующей множественной ценой. В Японии и Республике Корея существуют количественные ограничения по рису. Кроме того, в соответствии с этими же защитными положениями в отношении риса и других зерновых продуктов в Японии применяется система импортных надбавок в случае правительственных внешних закупок, которые могут достигать до 550% по рису: эти надбавки могут быть тарифицированы в будущем. Специальные защитные положения, касающиеся сельскохозяйственной продукции, будут действовать в течение проведения реформ. Этот срок может превысить продолжительность периода осуществления и будет определен в ходе предстоящих переговоров, запланированных в рамках Соглашения ВТО по сельскому хозяйству.

b) Фрукты, овощи, рыба и т.д.

16. В этих областях пиковые тарифы НБН, как правило, ниже по сравнению с вышеупомянутыми секторами важнейших продовольственных товаров, однако довольно широко распространены. За некоторыми исключениями, применяется единая ставка без тарифных квот, которая ограничивает их воздействие. В большинстве случаев пиковые пошлины на важнейшие фрукты, овощи и некоторые рыбопродукты и ракообразных составляют 12-30%. Такие пошлины часто устанавливаются для апельсинов и других цитрусовых, ананасов, яблок, некоторых косточковых плодов, винограда и томатов в сезон, а также в отношении тунца и сардин (для потребления). На отдельных рынках высокие ставки также применяются к целому ряду других свежих или сушеных овощей, таких, как спаржа, маслины, грибы, чеснок и т.д. Однако на некоторых рынках импортные пошлины по многим фруктам, овощам и рыбе являются существенно более низкими.

17. К национальным особенностям относятся весьма высокие пиковые тарифы по импорту сверх квоты бананов в ЕС (180%); сушеных бобов, фасоли и чечевицы в Японию (460-640%) и земляных орехов (в скорлупе) в США (164%). Кроме того, характерными являются сезонные тарифы. ЕС применяет дополнительные тарифы, которые соразмерно повышаются по мере снижения импортных цен, в отношении апельсинов и других цитрусовых, винограда, яблок и т.д., а также в отношении томатов, маслин, огурцов и других овощей. Тарифные квоты ЕС на рыбу, предназначенную для промышленной переработки, предполагают использование справочных цен.

с) Пищевая промышленность

18. Пищевая промышленность является одним из важнейших секторов, в котором на рынках крупнейших развитых стран будут по-прежнему интенсивно использоваться высокие тарифы, причем даже после обеспечения уступок, согласованных на Уругвайском раунде. Пиковые тарифы и некоторые дополнительные меры распространяются не только на самые начальные процессы переработки, но и на всю отрасль в целом и широкую номенклатуру ее продукции. Пиковые тарифы также сравнительно часто используются в пищевой промышленности Китая и Республики Корея.

19. На пищевую промышленность ЕС (помимо самых первых этапов переработки) приходится приблизительно 30% всех пиковых тарифов, составляющих, за некоторыми исключениями, 12–100%. В ряде случаев действуют дополнительные пошлины, чтобы компенсировать перерабатывающим отраслям издержки, связанные с установлением более высоких цен на сельскохозяйственные производственные ресурсы. В качестве примеров товаров, подверженных особенно высоким ставкам, можно привести продукты из зерновых и сахара, фруктовые препараты, консервированные фруктовые соки и т.д. На пищевую промышленность приходится одна шестая всех пиковых тарифов в США, размер которых в основном также составляет 12–100%. В США в этой области применяется широко распространенная система комбинированных ставок в рамках НБН и тарифных квот вместе с защитными положениями, предусматривающими установление дополнительных пошлин, величина которых соразмерно возрастает в том случае, если импортные цены опускаются ниже некоторого порогового значения. В число товаров, на которые распространяются пиковые тарифы США, входят, в частности, апельсиновый сок (31%), арахисовое масло (132%) и некоторые табачные изделия (350%). В Японии на пищевую промышленность приходится 40% всех пиковых тарифов, применяющихся в различных отраслях. Важнейшими товарами с этой точки зрения являются маргарин, мясные консервы и мясопродукты, жевательная резинка и другие кондитерские изделия из сахара, какао-порошок и шоколад, паста и другие зерновые продукты, консервированные фрукты и овощи, фруктовые соки, патока и экстракт кофе и чая, сигареты, курительный табак и т.д.

20. Если говорить о четырех развивающихся странах, то на пищевую промышленность приходится 4–8% всех пиковых тарифов в Бразилии, Малайзии и Китае и 30% в Республике Корея. Важнейшими затрагиваемыми секторами являются консервированные фрукты и овощи, напитки и табак.

d) Текстильные изделия и одежда

21. В США, ЕС и Канаде высокие тарифы распространяются на значительную часть импорта одежды и текстильных изделий. Пиковые тарифы составляют 12–30% для большинства товаров, за некоторыми исключениями, такими, как одежда из шерстяной и синтетической ткани, по которым ставки составляют 32% в США (см. таблицу 10). Эти высокие тарифы в настоящее время используются одновременно с количественными ограничениями импорта. В то же время существует ряд текстильных изделий, которые имеют важное значение для экспорта развивающихся

стран и по которым ставки НБН или ВСП существенно снижаются или устанавливаются на нулевом уровне (например, тарифы на набивную хлопчатобумажную ткань в США). В США ставки НБН применяются к большинству товаров, и даже для развивающихся стран, поскольку основная их часть не охватывается ВСП. В ЕС преимущества, предоставляемые в рамках ВСП в отношении одежды и текстильных изделий, обычно не превышают 15% ставок НБН и испытывают на себе влияние некоторых страновых/секторальных ограничений. Вместе с тем Япония использует весьма незначительное число сравнительно низких пиковых тарифов в этих двух секторах и не устанавливает количественные ограничения для экспорта развивающихся стран (за исключением ряда соглашений о добровольном ограничении экспорта (ДОЭ) с такими странами, как Китай и Республика Корея). В некоторых развивающихся странах сектор одежды и текстильных изделий по-прежнему значительно защищен сравнительно высокими тарифами, а в Китае – лицензированием импорта. Заметным исключением является Республика Корея, а в Бразилии защита обеспечивается лишь с помощью тарифов, которые снизятся до 20% к 2000 году.

e) Обувь, кожа и товары для путешествий

22. На различные виды обуви в большинстве развитых стран по-прежнему установлены высокие тарифы. После Уругвайского раунда ставки НБН достигнут примерно 160% в Японии (для пары кожаных ботинок стоимостью 25 долл. США), 37,5–58% – по некоторой обуви, изготовленной с использованием резины, синтетических и текстильных материалов, в США и 18% – в Канаде. Актуальными остаются пошлины НБН, поскольку преимущества ВСП в этом секторе являются ограниченными. В США обувь и кожаные изделия исключены из сферы действия схемы, и поэтому тарифы НБН в полной мере применяются к развивающимся странам. Япония, как правило, предусматривает сокращение в два раза пошлины НБН в пределах связанных тарифных квот на товары для путешествий и кожаные изделия и обувь, которые обычно быстро исчерпываются сразу же после открытия квот. За исключением Республики Корея, развивающиеся страны поддерживают сравнительно высокие пошлины в отношении обуви и кожаных изделий.

23. Кроме того, Япония применяет ставку в размере 30% на дубленую и готовую кожу. Ставка ВСП составляет половину от ставок МБН и обуславливается тарифными квотами.

f) Автомобильная промышленность, транспортное оборудование и электронная аппаратура

24. За исключением Японии и Республики Корея, рассматриваемые страны сохраняют высокую степень протекционизма в той или иной отрасли производства транспортных средств. В автомобильной промышленности большинство развивающихся стран поддерживают высокую степень тарифной защиты, при которой ставки достигают свыше 100%. В развитых странах тарифный протекционизм носит более выборочный характер: 25% – для грузовых автомобилей в США;



22% - для грузовых автомобилей и 16% - для автобусов в ЕС; и 25% - для судов и катеров, включая рыболовные суда в Канаде.

25. Кроме того, различные развитые и развивающиеся страны устанавливают высокие тарифы в отношении телевизионных приемников, видеомагнитофонов, телевизионных кинескопов и некоторых других высокотехнологичных продуктов, таких, как наручные часы.

#### **Наименее развитые страны**

26. Вследствие применения более благоприятного режима ВСП положение наименее развитых стран (НРС) после Уругвайского раунда будет лучше, чем у развивающихся стран в целом. Однако на всех крупнейших рынках в отношении их важнейшей экспортной продукции будут по-прежнему применяться многочисленные пиковые тарифы.

27. Основная часть экспорта промышленных товаров из НРС в ЕС осуществляется беспошлинно, поскольку большинство этих стран являются членами Ломейской конвенции. Совет министров ЕС недавно принял решение о том, чтобы распространить преференциальный тарифный режим в рамках Ломейской конвенции на другие наименее развитые страны к 2000 году. В результате к промышленным товарам НРС не будет применяться никаких пиковых тарифов. Схема ВСП Японии предусматривает отмену практически всех пиковых тарифов, действующих в отношении промышленных товаров, а также ограничений, связанных с тарифными квотами, для большей части экспорта НРС. Таким образом, НРС могут, например, беспошлинно экспортировать кожаные изделия и обувь в Японию. В 1997 году США расширили товарный охват своей схемы ВСП в пользу НРС. В результате по сравнению с другими поставщиками гораздо больше промышленных и сельскохозяйственных товаров НРС будут пользоваться беспошлинным доступом и значительными тарифными преимуществами. Однако такие важнейшие сектора, как текстильные изделия, одежда, обувь и кожаные изделия, не охватываются улучшениями ВСП, согласованными в пользу НРС. Соответственно НРС по-прежнему сталкиваются с многочисленными пиковыми пошлинами НБН в процессе экспорта своих важнейших промышленных товаров. В Канаде ряд пиковых пошлин будут также действовать в отношении импортной продукции НРС, не охваченной ее схемой ВСП. На рынках развивающихся стран дальнейшие улучшения рыночного доступа могут быть достигнуты в результате проведения переговоров по Глобальной системе торговых преференций между развивающимися странами (ГСТП), а также осуществления программ поэтапной тарифной реформы в крупнейших развивающихся странах. Кроме того, некоторые НРС могут использовать для реализации соответствующих целей свое участие в субрегиональных интеграционных группировках или преференциальных соглашениях, например Камбоджа, Лаос и, возможно, Мьянма в Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Бангладеш и Лаос в Бангкокском соглашении; и Бангладеш, Мьянма, Непал и Мальдивские Острова в рамках Соглашения о преференциальной торговле в Южной Азии (САПТА); в этой связи можно упомянуть также различные субрегиональные и региональные африканские интеграционные группировки.

28. Иное положение наблюдается в сельскохозяйственном секторе, где на всех крупнейших

рынках к НРС по-прежнему применяется довольно значительное число пиковых тарифов. Схема ВСП 1997 года, используемая США, предусматривает беспошлинный доступ для большинства экспортной сельскохозяйственной продукции из НРС, включая импорт в пределах тарифных квот. Соответственно НРС в настоящее время могут получить существенные тарифные преференции по ряду товаров. С другой стороны, в отношении НРС по-прежнему действуют пиковые тарифы для экспорта, осуществляющегося сверх тарифных квот. Япония предоставляет беспошлинный режим НРС по широкому кругу сельскохозяйственных товаров и продукции пищевой промышленности. Однако НРС по-прежнему сталкиваются с пиковыми ставками НРН при поставках говядины и других мясопродуктов, сахара и изделий из сахара, различных фруктов и фруктовых соков и т.д. ЕС распространяет значительные преференции на импорт сельскохозяйственной продукции из государств Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона (АКТ). Однако высокие тарифы, включая пиковые ставки НБН, остаются в силе для ряда важнейших продовольственных товаров, и в частности для товаров, ввозимых сверх тарифных квот или в количествах, превышающих прошлые показатели товарооборота. Это касается, например, мяса крупного рогатого скота, овец, коз и другого мяса и мясопродуктов; основных зерновых, таких, как рис, пшеница и рожь; некоторых фруктов, овощей и продуктов пищевой промышленности. Многие другие сельскохозяйственные продукты и переработанные сельскохозяйственные товары подпадают лишь под частичное сокращение пошлин НБН. Эта скидка составляет, например, 16% ставки, применяющейся к сахару и изделиям из сахара, различным консервированным мясопродуктам, некоторым молочным продуктам и маслу и т.д. Следовательно, даже многие преференциальные ставки АКТ остаются на пиковых уровнях.

### **III. ТАРИФНАЯ ЭСКАЛАЦИЯ**

29. Не только величина тарифа, но также его структура могут приводить к деформированию международного производства и торговых условий и создавать дополнительные барьеры для рыночного доступа. Тарифная эскалация имеет место в том случае, когда тарифы возрастают по мере повышения степени переработки. Эскалация тарифов обеспечивает дополнительную защиту для отечественных отраслей обрабатывающей промышленности, позволяя им производить продукцию с более высокими издержками, чем на международном уровне, и, следовательно, добиваться искусственно более высокой добавленной стоимости по сравнению с эффективно действующими международными конкурентами. В свою очередь это подразумевает для экспортеров ограничение возможностей экспорта переработанных промышленных товаров и приводит к замедлению процесса вертикальной диверсификации производства, ориентированного на экспорт продукции с более высокой добавленной стоимостью. С тем чтобы учесть эти факторы, тарифную эскалацию часто определяют с точки зрения фактических коэффициентов защиты (ФКЗ). Этот показатель предполагает увязку степени защиты, которой пользуются конкретные изделия, с добавленной стоимостью, обеспечиваемой соответствующим производственным процессом, за вычетом степени защиты вводимых ресурсов, приобретаемых по внешним каналам. Многочисленные проблемы обработки данных, использования методологий и концепций, связанные

с расчетом ФКЗ, обуславливают частое использование номинальных коэффициентов тарифной эскалации в качестве приближенной величины.

30. В одном из недавних исследований, подготовленных секретариатом ВТО по вопросу тарифной эскалации в контексте Комитета по торговле и окружающей среде ("Tariff Escalation", WT/STE/W/25), делается вывод о том, что в большинстве рассматриваемых стран (а именно: в странах "четверки", Бразилии, Индии, Индонезии, Малайзии, Польше и Венгрии) связанные тарифы после УР предполагают номинальную тарифную эскалацию в таких секторах, как металлы, текстильные изделия и одежда, кожаные изделия, резиновые изделия и в некоторой степени также изделия из древесины и мебель. В исследовании далее отмечается, что с учетом сравнительно значительной доли производственных ресурсов в стоимости конечной продукции, которая изготавливается с использованием основанных на природных ресурсах продуктах, а также текстильных изделий и одежды, тарифная эскалация по этим товарным категориям подразумевает весьма высокий фактический коэффициент защиты. На фоне значительной рыночной базы этих стран сокращение тарифов будет подразумевать существенное расширение рыночного доступа для других стран, поставляющих им экспортную продукцию.

31. Недавнее исследование ФАО (1997 год) по теме "Влияние Уругвайского раунда на тарифную эскалацию в секторе сельскохозяйственных товаров" ("The Impact of the Uruguay Round on Tariff Escalation in Agricultural Products", ESCP № 3) свидетельствует о том, что в результате тарифных уступок, согласованных на УР, более чем в 80% случаев разница в тарифах между сырьевыми материалами и переработанными продуктами, полученными на их основе, сократилась в номинальном выражении, что создало определенные возможности для диверсификации экспорта развивающихся стран в направлении переработанных продуктов с более высокой добавленной стоимостью. Однако для более чем половины выбранных сырьевых товаров позитивная тарифная эскалация по-прежнему будет сохраняться и причем в значительных масштабах. После полного осуществления уступок, согласованных на УР, эта тарифная разница достигнет в среднем 17% в номинальном выражении (по сравнению с 23% в базисный период 1986-1988 годов) для товарных пар и трех выбранных рынков: 16% в ЕС (снижение с 23%), 27% в Японии (снижение с 35%) и 9% на рынке США (снижение с 12%). В исследовании также приводятся оценочные показатели фактических коэффициентов защиты отдельных товаров. ФКЗ после УР составляют, например, в Европейском союзе - 44% для пшеничной муки тонкого помола и 25% для апельсинового сока; в Японии - 30% для рафинированного сахара и 12% для жареных зерен кофе; и в Соединенных Штатах - 13% для соевого масла и 42% для сгущенного молока. В этом исследовании также отмечается, что в некоторых случаях ФКЗ будут негативными, поскольку тариф на сельскохозяйственные сырьевые материалы превышает тариф на переработанную продукцию. Однако данный результат объясняется главным образом тем, что во внимание приняты только связанные тарифы. Однако во многих случаях в соответствии с тарифными квотами или автономными мерами по отмене тарифов предприятия обрабатывающей промышленности могут импортировать свои сырьевые материалы беспошлинно или по низким ставкам пошлины. В других случаях затраты предприятий, связанные с высокими внутренними ценами на сырьевые материалы, компенсируются за счет дополнительных тарифов,

устанавливаемых в отношении их продукции. В действительности фактический протекционизм в данной отрасли не будет негативным, а может даже достичь существенных масштабов.

32. В исследовании ФАО делается вывод о том, что тарифы и тарифная эскалация могут представлять существенную проблему для диверсификации экспорта развивающихся стран. Хотя пищевая промышленность является одной из основных экспортных отраслей развивающихся стран, ее экспортная продукция состоит главным образом из товаров первой степени переработки. На продукцию пищевой промышленности с более высокой степенью переработки приходится лишь 5% сельскохозяйственного экспорта НРС и 16,6% экспорта развивающихся стран в целом против 32,5% в развитых странах. Существует целый ряд факторов, которые мешают развивающимся странам создать отрасли, обеспечивающие добавленную стоимость, и повысить объем экспорта переработанных сельскохозяйственных товаров. ФАО считает, что тарифная эскалация, вероятно, представляет одно из главнейших препятствий для вертикальной диверсификации экспорта некоторых сельскохозяйственных товаров в развивающихся странах.

33. Анализ, содержащийся в настоящем исследовании, дополняет исследования ВТО и ФАО посредством оценки ФКЗ по двум важнейшим экспортным товарам развивающихся стран, которые отслеживаются на различных этапах производственной цепочки (сырьевые материалы – промежуточная продукция – конечные промышленные потребительские товары): кожаными ботинками и хлопчатобумажным майкам. При подготовке этих оценок возникают такие же проблемы, как и при других исследованиях в данной области, например трудность рассмотрения полученных оценочных показателей с точки зрения последствий, связанных с торговлей и распределением ресурсов, а также проблемы обработки данных для расчета коэффициентов "вводимые ресурсы/произведенная продукция", выбор репрезентативных товаров при репрезентативном диапазоне цен и необходимость применения ограничивающих допущений (например, в отношении того, что рыночные цены и производственные методы не будут испытывать на себе влияния тарифных изменений). Поэтому результаты следует толковать со всей необходимой осторожностью.

34. После Уругвайского раунда ФКЗ, относящиеся к производству кожаных ботинок, на основных рынках являются во многом неодинаковыми. С точки зрения применяемых ставок (в отличие от гораздо более высоких связанных ставок или более низких ставок ВСП и НРС) ФКЗ являются сравнительно низкими для конечного этапа обувного производства в ЕС и США, составляя соответственно 9% и 12%. Вместе с тем защита производителей мужских кожаных ботинок является высокой в Канаде – 32%; в Японии этот показатель составляет 28% по ботинкам, импортируемым в пределах тарифной квоты, и 260% при специфической ставке НБН для ботинок по цене 25 долл. США за пару (соответствует средней импортной цене таких ботинок в Соединенных Штатах). При более низких ставках издержки для отечественных потребителей в Канаде и Японии достигают, вообще, уже одной трети добавленной стоимости. При применении ставки НБН в Японии соответствующую степень защиты можно сопоставить показателям, в 2,5 раза превышающим накладные расходы и заработную плату управленческого персонала и рабочих обувной фабрики. ФКЗ по кожаными ботинками исчисляются 15% в

Республике Корея и 44% в Малайзии. В США величина ФКЗ гораздо выше для обуви из резины, синтетических и текстильных материалов, чем для кожаных ботинок.

35. Динамика роста фактической степени защиты на различных этапах производства ботинок, как представляется, является неоднородной. Фактическая степень защиты возрастает в два раза в Соединенных Штатах и Канаде при переходе от кожевенной промышленности к производству обуви (с 7% до 12% и с 15% до 32%, соответственно) и повышается еще более значительно в Малайзии (с 16% до 44%). Вместе с тем, примерно одинаковый уровень защиты обеспечивается обоим отраслям в Республике Корея (15%). В ЕС протекционизм более выражен в кожевенной промышленности, чем в производстве ботинок (на уровне 14% и 9%). Однако при показателе, равном 14%, ФКЗ может сдерживать доступ новых потенциальных экспортеров, ориентирующихся на прямую интеграцию с сектором скотоводства. Можно также напомнить, что наиболее успешные экспортеры обуви не наращивали вертикальную интеграцию на этих различных этапах, а начинали непосредственно с производства ботинок на основе субподряда и специальных тарифных соглашений, связанных с внешним производственным кооперированием.

36. Нелинейный характер фактического протекционизма в рамках производственной цепочки является еще более выраженным в случае хлопчатобумажных маек. Фактическая степень защиты в секторе хлопчатобумажных маек составляет от 7% в Японии до 35% в США, если говорить о развитых странах, и достигает 20% в Республике Корея и 58% в Малайзии. Фактический протекционизм остается сравнительно высоким на первом уровне доступа в отрасль. На этапе прядения степень защиты составляет 25% и 28% в США и Канаде, 40% – в Республике Корея и почти 70% в Малайзии. В ЕС соответствующий показатель составляет 14%, а в Японии – лишь 6%. ФКЗ на стадии ткачества являются сравнительно более низкими и примерно одинаковыми в ЕС, Японии и Республике Корея (13-15%), приблизительно на половину ниже в США (8%) и существенно выше в Малайзии.

37. Как указывалось выше, эти оценки следует толковать с осторожностью из-за проблем обработки данных. Еще одна причина заключается в том, что источником дополнительного протекционизма в секторе текстильных изделий и одежды служат количественные ограничения. ВСП обеспечивает возможности для ввоза промежуточных производственных ресурсов на некоторые крупнейшие рынки по более низким тарифам. Оба фактора повышают фактический коэффициент защиты (СПЗ) на дальнейших этапах переработки. Однако специальные тарифные соглашения, связанные с внешним производственным кооперированием, применительно к конечным продуктам или некоторым промежуточным процессам, таким, как печатание по хлопчатобумажной ткани, приводят к снижению фактической степени защиты в отраслях по производству одежды и обуви. В то же время эти результаты указывают на сохранение высокой степени фактического протекционизма в данных основных отраслях по производству потребительских товаров, которые имеют крайне важное значение с точки зрения экспорта развивающихся стран.

#### IV. ОБЩИЙ ОБЗОР

38. Несмотря на существенный прогресс в области либерализации торговли, достигнутый в результате Уругвайского раунда, по-прежнему существует большое число продуктов и секторов, в которых пиковые тарифы, сравнительно высокий фактический протекционизм и значительная тарифная эскалация будут сохраняться даже после осуществления всех согласованных уступок, и даже если в полной мере принять во внимание льготы ВСП.

39. Хотя в ходе Раунда многочисленные пиковые тарифы были значительно сокращены, это не было общей практикой. В действительности существует ряд продуктов, по которым некоторые страны не предоставили никаких льгот или предусмотрели лишь незначительные сокращения. Позитивные структурные сдвиги в области протекционизма, проявившиеся в форме тарификации, также привели к созданию новых пиковых тарифов в сельскохозяйственном секторе и во многих отраслях пищевой промышленности. Процесс реформы в области сельскохозяйственного протекционизма, который охватывает также сокращение субсидий и внутренней защиты, должен быть активно продолжен и быстро завершен. Кроме этого, сохранение многочисленных высоких пошлин и сокращение ниже среднего целого ряда таких ставок объясняется тем, что в ходе Уругвайского раунда переговоров по вопросам тарифов в отличие от предыдущих раундов не удалось установить конкретные цели согласования тарифов. Необходимо дополнительно изучить соответствующие формулы согласования тарифов, учитывающие возникшее новое положение.

40. В промышленном секторе к областям, в которых отмечаются высокие тарифы и высокая эскалация, относятся многочисленные продукты, по которым развивающиеся страны имеют значительную долю импорта на соответствующих крупнейших рынках. На обувь, одежду, текстильные изделия и т.д. приходится существенная часть экспорта многих развивающихся стран. В сельскохозяйственном секторе и особенно в пищевой промышленности последствия пиковых тарифов для экспортеров зачастую проявляются в низких объемах импорта на крупнейшие рынки: если тарифы являются весьма высокими, то совокупный импорт во многих случаях является незначительным. Развивающиеся страны не могут импортировать широкий круг продукции пищевой промышленности и иногда даже свои важнейшие экспортные сельскохозяйственные товары на отдельные крупнейшие рынки. Предварительные данные, как представляется, свидетельствуют о том, что в секторе сельскохозяйственных товаров и продукции пищевой промышленности осуществляется очень мало торговли сверх тарифных квот.

41. Динамика последствий уступок, достигнутых на Уругвайском раунде, вскоре найдет отражение в торговой статистике. На нынешнем этапе торговые данные имеются лишь за 1995 или 1996 годы, т.е. максимум за два года с момента начала поэтапного осуществления соответствующих уступок. Кроме того, они недостаточно дезагрегированы, чтобы обнаружить товары, на которые распространяются наиболее высокие пошлины. Предварительный обзор торговых данных по более широким товарным группам, включая высокотарифную продукцию, свидетельствует о значительном расширении торговли в некоторых секторах крупнейших рынков, и в частности на выбранных рынках

развивающихся стран. Однако это ни в коем случае не является общей тенденцией. Имеется ряд товаров и секторов, в которых тарифы являются особенно высокими и в которых объем торговли не возрос и даже сократился за период 1990–1996 годов, порою вразрез с общей тенденцией, заключающейся в быстром росте совокупного импортного спроса. Это касается, например, импорта говядины и земляных орехов в США и импорта ботинок в Японию. В ЕС значительное сокращение импорта говядины с костями, другого мяса и ряда зерновых дополнило отсутствие значимого импорта некоторых других продуктов из развивающихся стран. В настоящее время динамику торговли пока еще нельзя отнести на счет изменений тарифов, произошедших в результате Раунда. В данном случае задействованы многие другие факторы, и в частности факторы, касающиеся экспортного потенциала развивающихся стран, конкурентоспособности и различных темпов экономического роста на крупнейших рынках. Важную роль играют также и другие условия рыночного доступа. Например, санитарные и фитосанитарные проблемы многих развивающихся стран, а также механизм применения соответствующих ограничений импорта, которые еще практикуются многими импортирующими странами, могут в некоторой степени объяснить, почему происходит расширение поставок говядины на какой-либо один крупный рынок, тогда как на других таких рынках экспортные потоки отсутствуют.

42. Учитывая характер пиковых тарифов и их выборочное применение, существующую базу данных о тарифах и торговли необходимо дополнить подробными национальными торговыми данными, когда по каждой тарифной позиции указываются торговые потоки при различных тарифных режимах и применяемых ставках. Эта информация должна охватывать отдельные торговые потоки стран-партнеров при ставках НБН, ВСП и НРС, преференциальной торговле в соответствии с соглашениями о свободной торговле, таможенных союзах и других преференциальных механизмах, торговле при режимах внешнего производственного кооперирования, а также автономных тарифных ставках. Такая работа могла бы послужить основой для будущих переговоров по сельскохозяйственным товарам и, возможно, для переговоров по промышленным товарам, включая согласование пиковых тарифов. Она требует всестороннего сотрудничества государств – членов ВТО с целью представления такой информации в секретариаты. Система ТРЕЙНС, разработанная ЮНКТАД, могла бы быть адаптирована для распространения такой информации через ПВМ среди государств-членов и деловых кругов.

**Справочные материалы:**

The Impact of the Uruguay Round on Tariff Escalation in Industrial Products, Jostein Lindland, FAO, ESCP No. 3, Rome, April 1997.

Tariff Escalation, Note by the WTO Secretariat, WT/CTS/W/25, Geneva, 22 March 1996.

Tariff Escalation and Environment, OECD Working Papers, vol.V, No. 10, Paris 1997.

Tariffication in the Uruguay Round: How much Liberalisation, Merlinda D. Ingco, Blackwell Publishers, Ltd. 1996.

Strengthening the Participation of Developing Countries in World Trade and the Multilateral Trading System, TD/375/Rev. UNCTAD, Geneva, 1996

The World's Leather and Leather Products Industry: A Study of Production, Trade Patterns and Future Trends, by Robert H. Ballance, Ghislain Robyn, Helmut Forstner, UNIDO, Vienna 1993.

International Yearbook of Industrial Statistics 1996, UNIDO.

The Uruguay Round, Statistics on Tariff Concessions Given and Received, by J. Michael Finger, Merlinda D. Ingco, Ulrich Reincke, The World Bank, Washington, DC, 1996.

A User's Manual for TRAINS, Trade Analysis and Information System, UNCTAD, Geneva 1996.



ТАБЛИЦА 1: Распределение пиковых тарифов по товарным группам  
Европейский союз

Товарная группа	Количество позиций						Число пиковых тарифов	Доля в общем числе (%)
	Всего	12-19%	20-29%	30-99%	100-299%	>=300%		
Мясо, живые животные и т.д. (1-2)	351	52	68	79	13	1	213	16,2
Рыба и ракообразные (3)	373	96	45	.	.	.	141	10,7
Молочные продукты (4)	197	14	21	77	9	.	121	9,2
Фрукты и овощи (7-8)	407	116	10	5	1	.	132	10
Зерновые, мука тонкого и грубого помола и т.д. (10-11)	174	21	29	75	.	.	125	9,5
Растительные масла, жиры, масличные семена и т.д. (12,15)	211	14	.	8	1	1	24	1,8
Консервированное и приготовленное мясо, рыба и т.д. (16)	105	33	17	8	.	.	58	4,4
Сахар, какао и продукты из них (17,18)	75	10	34	6	.	.	50	3,8
Приготовленные фрукты, овощи (20)	310	140	70	39	1	.	250	19
Другая продукция пищевой промышленности (19, 21)	90	16	27	8	.	.	51	3,9
Напитки и табак (22,24)	202	48	9	15	2	.	74	5,6
Другие сельскохозяйственные продукты (5-6, 9, 13-14, 23)	231	12	4	14	4	.	34	2,6
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Продукты сельского хозяйства и рыболовства (1-24)</b>	<b>2 726</b>	<b>572</b>	<b>334</b>	<b>334</b>	<b>31</b>	<b>2</b>	<b>1 273</b>	<b>96,8</b>
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Минеральные продукты, топливо (25-27)</b>	<b>257</b>	.	.	.	.	.	<b>0</b>	<b>0</b>
Кожа, изделия из кожи (41-43)	138	.	.	.	.	.	0	0
Текстильные изделия (50-60, 63)	967	3	.	.	.	.	3	0,2
Одежда (61-62)	378	.	.	.	.	.	0	0
Обувь (64)	82	3	.	.	.	.	3	0,2

Товарная группа	Количество позиций						Число пиковых тарифов	Доля в общем числе (%)
	Всего	12-19%	20-29%	30-99%	100-299%	>=300%		
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Кожа, текстильные изделия, одежда (41-43, 50-64)</b>	<b>1 565</b>	<b>6</b>	.	.	.	.	<b>6</b>	<b>0,5</b>
Стекло и керамические изделия (69-70)	198	.	.	.	.	.	0	0
Бытовая электронная аппаратура (8516-8542)	435	.	.	.	.	.	0	0
Транспортные средства (87)	184	15	.	.	.	.	15	1,1
Наручные и стенные часы (91)	65	.	.	.	.	.	0	0
Химические вещества, синтетические продукты и резиновые изделия (28-40)	1 596	6	7	8	.	.	21	1,6
Древесина, бумага, мебель и т.д. (44-49, 65-68, 71, 92-96)	942	.	.	.	.	.	0	0
Металлоизделия, машины и т.д. (72-86, 88-90)	2 786	.	.	.	.	.	0	0
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Промышленные товары (28-96)</b>	<b>7 771</b>	<b>27</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	.	.	<b>42</b>	<b>3,2</b>
<b>ИТОГО: ВСЕ ТОВАРЫ (1-96)</b>	<b>10 754</b>	<b>599</b>	<b>341</b>	<b>342</b>	<b>31</b>	<b>2</b>	<b>1 315</b>	<b>100</b>

**ТАБЛИЦА 2: Распределение пиковых тарифов по товарным группам  
Япония**

Товарная группа	Количество позиций					Число пиковых тарифов	Доля пиковых тарифов в общем числе
	Всего	12-19%	20-29%	30-99%	100-299% >=300%		
Мясо, живые животные и т.д. (1-2)	136	11	3	19	7	40	4,5
Рыба и ракообразные (3)	189	.	.	.	.	0	0
Молочные продукты (4)	146	2	45	57	17	126	14,1
Фрукты и овощи (7-8)	209	18	1	2	1	28	3,1
Зерновые, мука тонкого и грубого помола и т.д. (10-11)	132	17	37	24	5	88	9,9
Растительные масла, жиры, масличные семена и т.д. (12, 15)	161	6	1	1	.	11	1,2
Консервированное и приготовленное мясо, рыба и т.д. (16)	101	1	21	3	1	28	3,1
Сахар, какао и продукты из них (17,18)	80	4	26	19	6	55	6,2
Приготовленные фрукты, овощи (20)	231	81	52	5	2	140	15,7
Другая продукция пищевой промышленности (19, 21)	232	44	113	2	14	174	19,5
Напитки и табак (22, 24)	65	10	8	.	.	18	2
Другие сельскохозяйственные продукты (5-6, 9, 13-14, 23)	208	10	.	.	.	10	1,1
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Продукты сельского хозяйства и рыболовства (1-24)</b>	<b>1 890</b>	<b>204</b>	<b>307</b>	<b>132</b>	<b>53</b>	<b>718</b>	<b>80,5</b>
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Минеральные продукты, топливо (25-27)</b>	<b>194</b>	.	.	.	.	<b>0</b>	<b>0</b>
Кожа, изделия из кожи (41-43)	173	33	13	12	.	58	6,5
Текстильные изделия (50-60, 63)	1 551	9	.	.	2	11	1,2
Одежда (61-62)	572	27	.	.	.	27	3
Обувь (64)	114	1	38	13	12	73	8,2
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Кожа, текстильные изделия, одежда (41-43, 50-64)</b>	<b>2 410</b>	<b>70</b>	<b>51</b>	<b>25</b>	<b>14</b>	<b>169</b>	<b>18,9</b>
Стекло и керамические изделия (69-70)	112	.	.	.	.	0	0
Бытовая электронная аппаратура (8516-8542)	211	.	.	.	.	0	0
Транспортные средства (87)	83	.	.	.	.	0	0
Наручные и стенные часы (91)	60	.	.	.	.	0	0
Химические вещества, синтетические продукты и резиновые изделия (28-40)	1 335	2	3	.	.	5	0,6
Древесина, бумага, мебель и т.д. (44-49, 65-68, 71, 92-96)	791	.	.	.	.	0	0
Металлоизделия, машины и т.д. (72-86, 88-90)	1 878	.	.	.	.	0	0
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Промышленные товары (28-96)</b>	<b>6 880</b>	<b>72</b>	<b>54</b>	<b>25</b>	<b>14</b>	<b>174</b>	<b>19,5</b>
<b>ИТОГО: ВСЕ ТОВАРЫ (1-96)</b>	<b>8 964</b>	<b>276</b>	<b>361</b>	<b>157</b>	<b>67</b>	<b>892</b>	<b>100</b>

ТАБЛИЦА 3: Распределение пиковых тарифов по товарным группам США

Товарная группа	Всего	Количество позиций				Число пиковых тарифов	Доля в общем числе (%)
		12-19%	20-29%	30-99%	100-299%		
Мясо, живые животные и т.д. (1-2)	116	1	6	.	.	7	0,8
Рыба и ракообразные (3)	114	.	.	.	.	0	0
Молочные продукты (4)	251	44	29	58	5	140	15,3
Фрукты и овощи (7-8)	269	17	13	.	.	30	3,3
Зерновые, мука тонкого и грубого помола и т.д. (10-11)	59	.	.	.	.	0	0
Растительные масла, жиры, масличные семена и т.д. (12,15)	124	4	.	2	2	8	0,9
Консервированное и приготовленное мясо, рыба и т.д. (16)	90	2	1	1	.	4	0,4
Сахар, какао и продукты из них (17,18)	144	20	6	13	2	41	4,5
Приготовленные фрукты, овощи (20)	169	20	3	2	3	28	3,1
Другая продукция пищевой промышленности (19, 21)	156	21	11	18	2	52	5,7
Напитки и табак (22,24)	126	10	1	3	1	22	2,4
Другие сельскохозяйственные продукты (5-6, 9, 13-14, 23)	161	.	.	2	.	2	0,2
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Продукты сельского хозяйства и рыболовства (1-24)</b>	<b>1 779</b>	<b>139</b>	<b>70</b>	<b>99</b>	<b>15</b>	<b>334</b>	<b>36,6</b>
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Минеральные продукты, топливо (25-27)</b>	<b>183</b>	.	.	.	.	<b>0</b>	<b>0</b>
Кожа, изделия из кожи (41-43)	156	14	5	.	.	19	2,1
Текстильные изделия (50-60, 63)	984	184	25	1	.	210	23
Одежда (61-62)	559	170	69	8	.	247	27,1
Обувь (64)	115	6	11	31	.	48	5,3
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Кожа, текстильные изделия, одежда (41-43, 50-64)</b>	<b>1 814</b>	<b>374</b>	<b>110</b>	<b>40</b>	.	<b>524</b>	<b>57,4</b>
Стекло и керамические изделия (69-70)	232	12	9	2	.	23	2,5
Бытовая электронная аппаратура (8516-8542)	370	5	.	.	.	5	0,5
Транспортные средства (87)	166	.	6	.	.	6	0,7
Наручные и стенные часы (91)	175	5	2	1	.	8	0,9

Химические вещества, синтетические продукты и резиновые изделия (28-40)	2 014	1	.	.	.	.	.	1	0,1
Древесина, бумага, мебель и т.д. (44-49, 65-68, 71, 92-96)	982	3	.	2	.	.	.	5	0,5
Металлоизделия, машины и т.д. (72-86, 88-90)	2 370	7	.	.	.	.	.	7	0,8
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Промышленные товары (28-96)</b>	<b>8 123</b>	<b>407</b>	<b>127</b>	<b>45</b>	<b>.</b>	<b>.</b>	<b>.</b>	<b>579</b>	<b>63,4</b>
<b>ИТОГО: ВСЕ ТОВАРЫ (1-96)</b>	<b>10 085</b>	<b>546</b>	<b>197</b>	<b>144</b>	<b>15</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>913</b>	<b>100</b>

ТАБЛИЦА 4: Распределение пиковых тарифов по товарным группам

Канада

Товарная группа	Всего	Количество позиций				Число пиковых тарифов	Доля в общем числе (%)
		12-19%	20-29%	30-99%	100-299%		
Мясо, живые животные и т.д. (1-2)	133	.	1	.	8	.	1,5
Рыба и ракообразные (3)	89	.	.	.	.	.	0
Молочные продукты (4)	87	.	.	2	36	.	6,5
Фрукты и овощи (7-8)	238	27	.	.	.	.	4,6
Зерновые, мука тонкого и грубого помола и т.д. (10-11)	90	3	8	10	.	.	3,6
Растительные масла, жиры, масличные семена и т.д. (12,15)	120	.	.	1	1	.	0,3
Консервированное и приготовленное мясо, рыба и т.д. (16)	91	5	.	.	8	.	2,2
Сахар, какао и продукты из них (17,18)	59	4	.	5	2	.	1,9
Приготовленные фрукты, овощи (20)	92	10	.	.	.	.	1,7
Другая продукция пищевой промышленности (19, 21)	164	11	1	1	8	.	3,6
Напитки и табак (22,24)	95	3	.	1	3	.	1,2
Другие сельскохозяйственные продукты (5-6, 9, 13-14, 23)	171	2	.	1	2	.	0,9
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Продукты сельского хозяйства и рыболовства (1-24)</b>	<b>1 429</b>	<b>65</b>	<b>10</b>	<b>21</b>	<b>68</b>	.	<b>28,2</b>
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Минеральные продукты, топливо (25-27)</b>	<b>187</b>	<b>5</b>	.	.	.	.	<b>0,9</b>
Кожа, изделия из кожи (41-43)	107	10	.	.	.	.	1,7
Текстильные изделия (50-60, 63)	791	177	7	.	.	.	31,6
Одежда (61-62)	251	120	5	.	.	.	21,5
Обувь (64)	60	13	15	.	.	.	4,8
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Кожа, текстильные изделия, одежда (41-43, 50-64)</b>	<b>1 209</b>	<b>320</b>	<b>27</b>	.	.	.	<b>59,6</b>
Стекло и керамические изделия (69-70)	152	7	.	.	.	.	1,2
Бытовая электронная аппаратура (8516-8542)	418	8	.	.	.	.	1,4
<b>Всего</b>	<b>1 429</b>	<b>65</b>	<b>10</b>	<b>21</b>	<b>68</b>	.	<b>28,2</b>

Транспортные средства (87)	160	1	.	.	.	1	0,2
Наручные и стенные часы (91)	83	5	.	.	.	5	0,9
Химические вещества, синтетические продукты и резиновые изделия (28-40)	1 254	14	.	.	.	14	2,4
Древесина, бумага, мебель и т.д. (44-49, 65-68, 71, 92-96)	835	13	.	.	.	13	2,2
Металлоизделия, машины и т.д. (72-86, 88-90)	2 680	6	12	.	.	18	3,1
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Промышленные товары (28-96)</b>	<b>6 791</b>	<b>374</b>	<b>39</b>	<b>.</b>	<b>.</b>	<b>413</b>	<b>71</b>
<b>ИТОГО: ВСЕ ТОВАРЫ (1-96)</b>	<b>8 407</b>	<b>444</b>	<b>49</b>	<b>.</b>	<b>68</b>	<b>582</b>	<b>100</b>

ТАБЛИЦА 5: Распределение пиковых тарифов по товарным группам  
Бразилия

Товарная группа	Количество позиций*					Число пиковых тарифов Всего	Доля в общем числе (%)
	Всего	12-19%	20-29%	30-99%	100-2999%		
Мясо, живые животные и т.д. (1-2)	86	2	.	.	.	2	0
Рыба и ракообразные (3)	100	.	.	.	.	0	0
Молочные продукты (4)	43	36	.	.	.	36	0,7
Фрукты и овощи (7-8)	140	.	.	.	.	0	0
Зерновые, мука тонкого и грубого помола и т.д. (10-11)	72	10	.	.	.	10	0,2
Растительные масла, жиры, масляные семена и т.д. (12,15)	125	5	.	.	.	5	0,1
Консервированное и приготовленное мясо, рыба и т.д. (16)	32	32	.	.	.	32	0,6
Сахар, какао и продукты из них (17,18)	35	24	9	.	.	33	0,6
Приготовленные фрукты, овощи (20)	51	51	.	.	.	51	0,9
Другая продукция пищевой промышленности (19, 21)	59	57	.	.	.	57	1
Напитки и табак (22,24)	45	14	28	.	.	42	0,8
Другие сельскохозяйственные продукты (5-6, 9, 13-14, 23)	151	3	.	.	.	3	0,1
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Продукты сельского хозяйства и рыболовства (1-24)</b>	<b>939</b>	<b>234</b>	<b>37</b>	.	.	<b>271</b>	<b>5</b>
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Минеральные продукты, топливо (25-27)</b>	<b>212</b>	.	.	.	.	<b>0</b>	<b>0</b>
Кожа, изделия из кожи (41-43)	108	7	29	.	.	36	0,7
Текстильные изделия (50-60, 63)	704	542	81	.	.	623	11,4
Одежда (61-62)	238	.	238	.	.	238	4,4
Обувь (64)	33	6	27	.	.	33	0,6
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Кожа, текстильные изделия, одежда (41-43, 50-64)</b>	<b>1083</b>	<b>555</b>	<b>375</b>	.	.	<b>930</b>	<b>17,1</b>
Стекло и керамические изделия (69-70)	139	66	8	.	.	74	1,4
Бытовая электронная аппаратура (8516-8542)	396	195	69	.	.	264	4,8
Транспортные средства (87)	125	65	57	.	.	122	2,2
Наручные и стенные часы (91)	70	39	31	.	.	70	1,3
Химические вещества, синтетические продукты и резиновые изделия (28-40)	3024	1325	.	.	.	1325	24,3
Древесина, бумага, мебель и т.д. (44-49, 65-68,71, 92-96)	640	332	80	.	.	412	7,6
Металлоизделия, машины и т.д. (72-86, 88-90)	2503	1919	63	.	.	1982	36,4
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Промышленные товары (28-96)</b>	<b>7980</b>	<b>4496</b>	<b>683</b>	.	.	<b>5179</b>	<b>95</b>
<b>ИТОГО: ВСЕ ТОВАРЫ (1-96)</b>	<b>9131</b>	<b>4730</b>	<b>720</b>	.	.	<b>5450</b>	<b>100</b>

\* Ставки после УР или ставки в рамках единого внешнего тарифа МЕРКОСУР.



**ТАБЛИЦА 6: Распределение пиковых тарифов по товарным группам Китая**

Товарная группа	Количество позиций*					Число пиковых тарифов	Доля в общем числе (%)
	Всего	12-19%	20-29%	30-99%	100-299% >=300%		
Мясо, живые животные и т.д. (1-2)	91	19	.	59	.	78	1,7
Рыба и ракообразные (3)	112	.	5	91	.	96	2,1
Молочные продукты (4)	36	.	.	34	.	34	0,7
Фрукты и овощи (7-8)	138	7	70	59	.	136	2,9
Зерновые, мука тонкого и грубого помола и т.д. (10-11)	50	.	.	29	10	39	0,8
Растительные масла, жиры, масляные семена и т.д. (12,15)	124	6	36	43	5	90	1,9
Консервированное и приготовленное мясо, рыба и т.д. (16)	32	.	.	32	.	32	0,7
Сахар, какао и продукты из них (17,18)	29	7	4	18	.	29	0,6
Приготовленные фрукты, овощи (20)	70	.	.	70	.	70	1,5
Другая продукция пищевой промышленности (19, 21)	38	.	1	37	.	38	0,8
Напитки и табак (22,24)	35	1	1	32	.	34	0,7
Другие сельскохозяйственные продукты (5-6, 9, 13-14, 23)	154	10	47	43	.	100	2,1
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Продукты сельского хозяйства и рыболовства (1-24)</b>	<b>909</b>	<b>50</b>	<b>164</b>	<b>547</b>	<b>15</b>	<b>776</b>	<b>16,7</b>
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Минеральные продукты, топливо (25-27)</b>	<b>183</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>.</b>	<b>.</b>	<b>8</b>	<b>0,2</b>

Кожа, изделия из кожи (41-43)	87	16	18	47	.	.	81	1,7
Текстильные изделия (50-60, 63)	729	108	187	394	.	.	689	14,8
Одежда (61-62)	275	.	.	275	.	.	275	5,9
Обувь (64)	29	.	.	29	.	.	29	0,6
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Кожа, текстильные изделия, одежда (41-43, 50-64)</b>	<b>1 120</b>	<b>124</b>	<b>205</b>	<b>745</b>	.	.	<b>1 074</b>	<b>23,1</b>
Стекло и керамические изделия (69-70)	101	13	36	46	.	.	95	2
Бытовая электронная аппаратура (8516-8542)	266	94	31	84	.	.	209	4,5
Транспортные средства (87)	179	16	31	76	31	.	154	3,3
Наручные и стенные часы (91)	57	.	7	46	.	.	53	1,1
Химические вещества, синтетические продукты и резиновые изделия (28-40)	1 250	236	171	138	.	.	545	11,7
Древесина, бумага, мебель и т.д. (44-49, 65-68, 71, 92-96)	622	99	77	326	.	.	502	10,8
Металлоизделия, машины и т.д. (72-86, 88-90)	1 822	762	272	203	.	.	1 237	26,6
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Промышленные товары (28-96)</b>	<b>5 417</b>	<b>1 344</b>	<b>830</b>	<b>1 664</b>	<b>31</b>	.	<b>3 869</b>	<b>83,2</b>
<b>ИТОГО: ВСЕ ТОВАРЫ (1-96)</b>	<b>6 509</b>	<b>1 400</b>	<b>996</b>	<b>2 211</b>	<b>46</b>	.	<b>4 653</b>	<b>100</b>

\* Ставки НБН на 1996 год.

**ТАБЛИЦА 7: Распределение пиковых тарифов по товарным группам  
Республика Корея**

Товарная группа	Количество позиций					Число пиковых тарифов	Доля в общем числе (%)
	Всего	12-19%	20-29%	30-99%	100-299%		
Мясо, живые животные и т.д. (1-2)	118	21	35	18	.	74	8,9
Рыба и ракообразные (3)	239	1	158	.	.	159	19,1
Молочные продукты (4)	44	.	11	30	.	41	4,9
Фрукты и овощи (7-8)	184	2	58	120	.	180	21,7
Зерновые, мука тонкого и грубого помола и т.д. (10-11)	90	1	1	3	.	5	0,6
Растительные масла, жиры, масляные семена и т.д. (12,15)	229	11	45	17	.	73	8,8
Консервированное и приготовленное мясо, рыба и т.д. (16)	81	1	65	15	.	81	9,7
Сахар, какао и продукты из них (17,18)	52	.	3	.	.	3	0,4
Приготовленные фрукты, овощи (20)	91	2	20	68	.	90	10,8
Другая продукция пищевой промышленности (19, 21)	105	3	.	7	.	10	1,2
Напитки и табак (22,24)	78	.	11	56	.	67	8,1
Другие сельскохозяйственные продукты (5-6, 9, 13-14, 23)	264	4	22	7	.	33	4
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Продукты сельского хозяйства и рыболовства (1-24)</b>	<b>1 575</b>	<b>46</b>	<b>429</b>	<b>341</b>	<b>.</b>	<b>816</b>	<b>98,2</b>
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Минеральные продукты, топливо (25-27)</b>	<b>332</b>	<b>.</b>	<b>.</b>	<b>.</b>	<b>.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Кожа, изделия из кожи (41-43)	252	.	.	.	.	.	0	0
Текстильные изделия (50-60, 63)	941	.	.	.	.	.	0	0
Одежда (61-62)	329	.	.	.	.	.	0	0
Обувь (64)	55	.	.	.	.	.	0	0
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Кожа, текстильные изделия, одежда (41-43, 50-64)</b>	<b>1 577</b>	.	.	.	.	.	<b>0</b>	<b>0</b>
Стекло и керамические изделия (69-70)	209	.	.	.	.	.	0	0
Бытовая электронная аппаратура (8516-8542)	378	7	.	.	.	.	7	0,8
Транспортные средства (87)	196	.	.	.	.	.	0	0
Наручные и стенные часы (91)	84	.	.	.	.	.	0	0
Химические вещества, синтетические продукты и резиновые изделия (28-40)	2 501	4	4	3	.	.	7	0,8
Древесина, бумага, мебель и т.д. (44-49, 65-68,71, 92-96)	1 067	.	.	.	.	.	0	0
Металлоизделия, машины и т.д. (72-86, 88-90)	2 735	1	.	.	.	.	1	0,1
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Промышленные товары (28-96)</b>	<b>8 747</b>	<b>12</b>	<b>3</b>	.	.	.	<b>15</b>	<b>1,8</b>
<b>ИТОГО: ВСЕ ТОВАРЫ (1-96)</b>	<b>10 654</b>	<b>58</b>	<b>432</b>	<b>341</b>	.	.	<b>831</b>	<b>100</b>

**ТАБЛИЦА 8: Распределение пиковых тарифов по товарным группам  
Малайзии**

Товарная группа	Количество позиций					Число пиковых тарифов	Доля в общем числе (%)
	Всего	12-19%	20-29%	30-99%	100-299% >=300%		
Мясо, живые животные и т.д. (1-2)	89	.	.	.	.	0	0
Рыба и ракообразные (3)	127	.	29	.	.	29	1
Молочные продукты (4)	54	.	.	.	.	0	0
Фрукты и овощи (7-8)	169	2	2	14	4	22	0,7
Зерновые, мука тонкого и грубого помола и т.д. (10-11)	59	.	.	.	.	0	0
Растительные масла, жиры, масляные семена и т.д. (12,15)	222	1	3	.	.	4	0,1
Консервированное и приготовленное мясо, рыба и т.д. (16)	77	2	37	.	.	39	1,3
Сахар, какао и продукты из них (17,18)	44	11	.	3	.	14	0,5
Приготовленные фрукты, овощи (20)	144	19	48	3	.	70	2,4
Другая продукция пищевой промышленности (19, 21)	83	24	13	.	.	37	1,3
Напитки и табак (22,24)	58	3	2	8	31	44	1,5
Другие сельскохозяйственные продукты (5-6, 9, 13-14, 23)	126	.	3	1	.	4	0,1
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Продукты сельского хозяйства и рыболовства (1-24)</b>	<b>1</b>	<b>62</b>	<b>137</b>	<b>29</b>	<b>35</b>	<b>263</b>	<b>8,9</b>
	252						
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Минеральные продукты, топливо (25-27)</b>	<b>199</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>16</b>	<b>0,5</b>
Кожа, изделия из кожи (41-43)	105	3	26	.	.	29	1
Текстильные изделия (50-60, 63)	845	12	395	140	.	547	18,6
Одежда (61-62)	248	.	235	3	.	238	8,1
Обувь (64)	48	.	16	24	.	40	1,4

<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Кожа, текстильные изделия, одежда (41-43, 50-64)</b>	<b>1 246</b>	<b>15</b>	<b>672</b>	<b>167</b>	<b>.</b>	<b>.</b>	<b>854</b>	<b>29</b>
Стекло и керамические изделия (69-70)	132	.	37	41	.	.	78	2,6
Бытовая электронная аппаратура (8516-8542)	305	51	71	20	.	.	142	4,8
Транспортные средства (87)	312	.	43	138	26	.	207	7
Наручные и стенные часы (91)	59	.	1	1	.	.	2	0,1
Химические вещества, синтетические продукты и резиновые изделия (28-40)	1 828	28	204	196	1	.	429	14,6
Древесина, бумага, мебель и т.д. (44-49, 65-68, 71, 92-96)	2 196	38	306	72	4	.	420	14,3
Металлоизделия, машины и т.д. (72-86, 88-90)	2 238	42	329	164	.	.	535	18,2
<b>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ: Промышленные товары (28-96)</b>	<b>8 316</b>	<b>174</b>	<b>1 663</b>	<b>799</b>	<b>31</b>	<b>.</b>	<b>2 667</b>	<b>90,5</b>
<b>ИТОГО: ВСЕ ТОВАРЫ (1-96)</b>	<b>9 767</b>	<b>238</b>	<b>1 807</b>	<b>833</b>	<b>68</b>	<b>.</b>	<b>2 946</b>	<b>100</b>

**Таблица 9. Товары, охваченные пиковыми тарифами**

Тарифы на экспортную продукцию развивающихся стран после УР

**Сельскохозяйственные товары**

Товарная позиция	ЕС	Япония	США	Канада	Бразилия	Китай	Республика Корея	Малайзия
Мясо крупного рогатого скота, охлажденное	86	46	26	26	10	50	40	0
Мясо крупного рогатого скота, замороженное (без костей)	215	46	26	26	12	50	30	0
Свинина, замороженная	38	66	0	0	10	45	25	0
Куриное мясо, неразделанное, замороженное	32	12	2	238	10	45	20	0
Тунец, замороженный	22	4	0	0	10	30	10	0
Сардины, замороженные	23	4	1	0	10	30	10	0
Молоко (> 3% жира)	113	280	66	241	14	30	36	0
Сухое молоко, без сахара	66	80	55	243	16	30	40	0
Сухое молоко, с сахаром	54	85	179	243	16	30	40	0
Йогурты	69	370	63	238	16	65	36	10
Масло	68	105	70	300	16	65	40	5
Сыр	120	30	133	246	16	65	36	10
Томаты, свежие или охлажденные	14	3	8	13	10	22	45	0
Огурцы, свежие или охлажденные	16	3	13	13	10	22	27	0
Грибы	13	4	24	9	10	22	30	0
Маслины, зеленые	24	3	19	0	10	22	30	0
Маслины, обработанные для временного хранения	16	9	12	0	10	22	27	10
Горох, сушеный	0	640	1	0	10	15	27	0
Бобы, сушеные	0	460	0	0	10	6	30	0
Маниока, сушеная	75	15	0	0	10	20	20	5
Бананы, свежие	180	23	0	0	10	30	30	115
Ананасы, свежие	6	17	3	0	10	25	30	97
Апельсины, свежие	16	32	4	0	10	52	50	10
Грейпфруты, свежие	2	10	24	0	10	40	30	10
Виноград, свежий	18	12	1	1	10	55	45	10
Яблоки, свежие	11	17	0	0	10	40	45	10
Зеленый чай	3	17	0	0	10	70	40	25
Пшеница	65	39	2	77	10	114	5	0
Кукуруза	84	60	2	1	8	114	5	0
Рис, молотый	71	550	0	1	10	40	5	0
Пшеничная мука тонкого помола	44	40	2	33	12	91	4	0
Кукурузная мука тонкого помола	29	21	2	6	10	91	5	0
Пшеница, гранулы и мука грубого помола	74	25	1	50	10	91	5	0
Кукуруза, гранулы и мука грубого помола	24	21	0	3	10	91	5	0
Пшеничный солод	52	42	1	25	14	35	30	0
Крахмал пшеницы	32	75	0	25	10	35	8	0
Земляные орехи, лущенные	0	550	132	0	10	20	40	5
Соевое масло, рафинированное	10	13	19	10	10	122	5	5
Оливковое масло, рафинированное	60	0	0	0	10	20	8	0
Маргарин	31	21	10	56	12	55	8	4
Колбасные изделия	25	10	0	1	16	45	18	15
Свиные окорока, приготовленные	30	110	0	10	16	45	30	10
Говядина, приготовленная	26	21	0	11	16	45	30	0
Консервированная сельдь	20	7	0	5	16	45	20	5
Консервированные сардины	13	7	20	1	16	45	20	5
Консервированный тунец	24	10	35	9	16	45	20	5

Сельскохозяйственные товары – продолжение

Товарная позиция	ЕС	Япония	США	Канада	Бразилия	Китай	Респ. Корея	Малайзия
Тростниковый сахар-сырец	73	100	43	70	16	30	5	0
Белый сахар	71	59	41	70	16	30	8	0
Тростниковая патока	5	95	0	13	16	35	3	0
Жевательная резинка	18	24	0	8	20	15	8	15
Кондитерские изделия из сахара	21	25	33	8	20	15	8	15
Какао-порошок с сахаром	22	30	52	5	18	15	8	15
Шоколадные конфеты без начинки	21	30	39	5	20	15	8	15
Паста, неприготовленная, без добавления яиц	39	22	0	7	16	40	8	15
Тапиока	34	10	0	0	16	40	8	5
Сахарное печенье, вафли и т.д.	26	15	0	4	18	40	8	15
Огурцы, консервированные	18	12	0	8	14	45	30	20
Томаты, консервированные	14	13	13	12	14	45	45	20
Грибы, консервированные	27	14	11	17	14	45	30	20
Бобы, лущеные, консервированные	18	17	0	8	14	45	20	20
Фрукты и орехи, консервированные с сахаром	33	13	16	10	14	65	30	0
Фруктовые джемы, мармелады, пюре	39	34	10	9	14	45	30	0
Арахисовое масло	13	12	132	0	14	50	50	5
Земляные орехи, обжаренные	11	21	132	0	14	45	50	5
Ананасы, приготовленные или консервированные	25	110	1	0	14	45	45	58
Цитрусовые, приготовленные или консервированные	21	30	14	0	14	45	45	20
Фруктовые смеси, приготовленные или консервированные	19	6	15	6	14	45	45	20
Апельсиновый сок	52	30	31	2	14	55	50	20
Грейпфрутовый сок	44	30	19	0	14	55	30	20
Ананасовый сок	46	30	12	0	14	55	50	20
Томатный сок	17	30	0	13	14	55	30	20
Виноградный сок	215	30	14	10	14	55	45	20
Яблочный сок	63	34	0	9	14	55	45	20
Препараты и экстракты из кофе	9	130	27	0	16	90	8	5
Препараты, эссенции и экстракты из чая	6	180	91	0	16	90	40	20
Томатный кетчуп	10	21	6	13	18	35	8	15
Спиртные напитки, < 80° объемных	46	27	0	1	20	70	30	95
Табак, очищенный, обработанный	5	0	350	0	14	45	20	350
Сигареты	58	0	10	13	20	70	40	165
Курительный табак	75	30	310	5	20	70	40	150

**Примечание:** Установленные после Уругвайского раунда ставки НБН для товаров, ввозимых сверх квот; или применяемые ставки НБН (1997/96 год), или общие ставки ВСП, если они более низкие.



**Таблица 10: Товары, охваченные пиковыми тарифами**

Тарифы на экспортную продукцию развивающихся стран после УР

**Промышленные товары**

<b>Товарная позиция</b>	<b>ЕС</b>	<b>Япония*</b>	<b>США</b>	<b>Канада</b>	<b>Бразилия</b>	<b>Китай</b>	<b>Республика Корея</b>	<b>Малайзия</b>
Кожа крупного рогатого скота, дубленая	5	30	0	5	10	15	5	0
Кожа из шкур овец, ягнят, готовая	2	30	2	7	10	25	5	0
Чемоданы, портфели из кожи	1	16	8	11	20	45	8	25
Чемоданы, из синтетических или текстильных материалов	4	16	20	11	20	45	8	25
Небольшие карманные кожаные изделия	1	16	20	7	20	45	8	25
Кожаные перчатки	7	14	14	16	20	45	8	25
Ткань с >80% процентами чесаной шерсти	12	8	25	14	18	35	8	0
Хлопок-сырец	0	0	79	0	3	3	8	0
Ковры ручной работы из шерсти или тонкого животного волоса	6	8	0	13	20	40	8	30
Детская одежда, трикотажная или вязаная, из синтетических волокон	11	11	16	18	20	40	8	20
Женские блузки, трикотажные или вязаные, из искусственных волокон	11	11	32	18	20	45	8	20
Футболки, трикотажные или вязаные, из хлопка	11	11	17	18	20	35	8	20
Футболки, трикотажные или вязаные, из синтетических волокон	11	11	32	18	20	40	8	20
Свитера, трикотажные или вязаные, из искусственных волокон	11	11	32	18	20	40	8	20
Мужские пальто, тканые, из шерсти или тонкого животного волоса	11	13	17	18	20	45	8	20
Мужские брюки, тканые, из шерсти или тонкого животного волоса	11	6	17	18	20	45	8	20
Мужские брюки, тканые, из хлопка	11	6	17	17	20	40	8	20
Мужские брюки, тканые, из синтетических волокон	11	6	28	18	20	45	8	20
Женские платья, тканые, из шерсти или тонкого животного волоса	11	10	14	18	20	45	8	20
Женские брюки, тканые, из синтетических волокон	11	10	29	18	20	45	8	20
Мужские майки, тканые, из хлопка	11	7	20	17	20	40	8	20

Мужские майки, тканые, из искусственных волокон	11	7	28	18	20	45	8	20
Женские блузки, тканые, из искусственных волокон	11	10	27	18	20	45	8	20
Детская одежда, тканая, из синтетических волокон	9	10	29	18	20	40	8	20
Галстуки, галстуки-бабочки и шейные платки, тканые, из искусственных волокон	11	0	14	18	20	40	8	25
Постельное белье, набивное, из искусственных волокон	11	5	15	18	20	40	8	30
Непромокаемая обувь	13	27	38	20	20	50	8	30
Обувь с подошвой и верхом из резины/синтетических материалов	13	10	56	18	20	50	8	30
Обувь с верхом из кожи	6	160	10	18	20	60	8	30
Спортивная обувь (с верхом из текстильных материалов)	13	8	58	16	20	50	8	25
Детали обуви, верхняя часть и ее составляющие	3	25	42	8	18	40	8	25
Керамическая столовая и кухонная посуда и т.д. (кроме фарфора)	9	0	28	0	20	55	8	30
Питьевые стаканы из стекла	8	0	29	0	18	50	8	25
Стеклянная посуда для кухни, туалета и т.д.	8	0	38	0	18	50	8	25
Телевизионные кинескопы, цветные	10	0	15	6	18	20	8	0
Легковые автомобили с рабочим объемом двигателя <2 500 см <sup>3</sup>	7	0	3	6	20	100	10	140
Дизельные грузовые автомобили	15	0	25	6	20	50	10	30
Двухколесные велосипеды	11	0	11	9	20	50	8	25
Часовые механизмы	2	0	33	5	18	50	8	0

\* В отношении большинства этих товаров действуют ставки ВСП, составляющие половину ставки НБН, однако они ограничиваются тарифными квотами.

-----