

Департамент агропромышленной политики

**Анализ по доступу сельскохозяйственной
продукции, сырья и продовольствия
государств – членов ЕАЭС
на рынок стран Северной Америки**

Содержание

Введение.....	3
Часть 1. Общая информация о странах Северной Америки.....	4
Часть 2. Анализ внешнеторговой деятельности государств-членов ЕАЭС со странами Северной Америки.....	9
Часть 3. Внешнеторговая политика стран Северной Америки	18
Часть 4. Предложения по развитию сельскохозяйственного экспорта государств-членов ЕАЭС.....	28
Часть 5. Выводы и предложения.....	32

Введение

Обзор подготовлен в рамках проводимой Евразийской экономической комиссией (далее - Комиссия) работы по изучению имеющихся барьеров доступа сельскохозяйственной продукции на внешние рынки.

Данное направление работы предусмотрено Концепцией согласованной (скоординированной) агропромышленной политики государств-членов Таможенного союза и Единого экономического пространства, одобренной Решением Высшего Евразийского экономического совета от 29.05.2013 №35, согласно которой проводится работа по выявлению барьеров в торговле с третьими странами, и готовятся предложения по их устранению.

Анализ факторов, влияющих на доступ сельскохозяйственной продукции государств-членов Евразийского экономического союза (далее – государства-члены, ЕАЭС соответственно) на рынки третьих стран, может быть полезен с точки зрения увеличения конкурентоспособности при поставках на экспорт. Это поможет выработать практические рекомендации, направленные на развитие экспортного потенциала ЕАЭС, а также совершенствование торгово-экономических связей с основными странами-партнерами, в том числе со странами, с которыми ЕАЭС проводит работу по заключению преференциальных торговых соглашений.

В обзоре проанализированы состояние и структура торговли сельскохозяйственной продукции рассматриваемых стран, а также состояние отдельных ключевых секторов сельского хозяйства, исследованы особенности регулирования импорта и торговой политики в целом, включая участие в преференциальных торговых соглашениях.

Информационную базу для обзора составили нормативно-правовая база и правоприменительная практика государств-членов и рассматриваемых стран, включая обзоры торговой политики, аналитические отчёты и иные справочные материалы, статистические данные международных организаций (в т. ч. ВТО, МВФ, Всемирный банк и др.) и Комиссии, а также данные, доступные в открытых информационных ресурсах.

Часть 1. Общая информация о странах Северной Америки

Северная Америка – часть мира, которая расположена в западном полушарии. В Северной Америке расположено 23 государства и 20 зависимых территорий. Десять государств Северной Америки находятся в континентальной части, остальные тринадцать принадлежат к островным государствам. Численность населения превышает 500 млн. человек.

Страны Северной Америки занимают значительный удельный вес на рынке сельскохозяйственной продукции. В частности на долю крупнейших экономик региона - США и Канады - приходится около 14% мировой торговли продукцией аграрного сектора (таблица 1). В данной связи изучение барьеров доступа сельскохозяйственных товаров из стран ЕАЭС на рынки США и Канады является актуальным. Также значимым игроком в мировой торговле сельхозпродукцией является Мексика.

Таблица 1. Мировая торговля сельскохозяйственной продукцией в 2016-2017 году (по данным международной статистической базы UN COMTRADE)

Страна	2016 г.				2017 г.*	
	Экспорт		Импорт		Экспорт	Импорт
	Объем, млрд. долл.	Уд. вес в мире, %	Объем, млрд. долл.	Уд. вес в мире, %	Объем, млрд. долл.	Объем, млрд. долл.
ЕС (28)	562,6	39,4	576,3	40,6	400,2**	416,5**
США	145,8	10,2	160,4	11,3	143,5	152,9
Китай	84,8	5,9	109,1	7,7	н.д.	н.д.
Бразилия	69,8	4,9	12,1	0,9	79,3	11,2
Канада	51,8	3,6	37,7	2,7	50,0	37,0
Аргентина	38,1	2,7	2,3	0,2	35,0	3,0
Индия	35,7	2,5	22,2	1,6	35,6	25,3
Индонезия	33,8	2,4	16,5	1,2	36,7	19,0
Таиланд	32,1	2,2	16,3	1,1	н.д.	н.д.
Мексика	29,8	2,1	25,3	1,8	32,5	25,9
Австралия	29,4	2,1	14,7	1,0	33,0	15,3
Малайзия	21,5	1,5	15,3	1,1	21,8	15,2
ЕАЭС	17,0	1,2	26,5	1,9	20,6	30,2
<i>Прочие</i>	<i>276,1</i>	<i>19,3</i>	<i>384,4</i>	<i>27,1</i>	<i>н.д.</i>	<i>н.д.</i>
Всего мир	1428,3	100,0	1419,1	100,0	1141,6	1099,8

Примечание: * - данные предварительные и приведены справочно

** - без учета некоторых государств-членов ЕС

При этом США занимают второе место в мире по экспорту сельскохозяйственной продукции (145,8 млрд. долл.) и по импорту (160,4 млрд. долл.). Канада является пятым крупнейшим экспортером сельскохозяйственной продукции в мире (51,8 млрд. долл.) и четвертым по ее импорту (35,8 млрд. долл.). Доля Мексики в мировом экспорте

сельхозтоваров - 2,1% (29,8 млрд. долл.), а в импорте - 1,8% (25,3 млрд. долл.), что составляет десятый и шестой результат в мире соответственно.

Также необходимо отметить, что указанные страны Северной Америки (США, Канада и Мексика) сформировали в 1994 г. Североамериканское соглашение о свободной торговле — **НАФТА**, основанное на модели ЕС.

Если в Европейском союзе интеграционные процессы шли сверху вниз (от правительств и государственных органов), то в Северной Америке — снизу вверх, то есть от стремления к сотрудничеству на микроуровне (между американскими и канадскими корпорациями) к сотрудничеству на макроуровне. При этом, в отличие от соглашений, лежащих в основе европейских интеграционных процессов, соглашение НАФТА не охватывает вопросы, относящиеся к социальной сфере, такие как занятость, образование, культура и т. д.

В настоящее время НАФТА представляет собой крупнейшую в мире региональную зону свободной торговли, с населением около 500 млн. человек и совокупным валовым продуктом в размере более 10 триллионов долларов.

Создание зоны свободной торговли в североамериканском регионе было обусловлено рядом факторов:

- географической близостью стран-участниц и элементами взаимодополняемости структур национальных экономик;
- тесными торговыми связями между ними и расширяющимся производственным кооперированием;
- растущей сетью подконтрольных предприятий американских ТНК в Канаде, Мексике и Канадских ТНК в США;
- усилением позиций ЕС, Японии и новых индустриальных стран на мировом рынке.

Основной целью НАФТА явилось снятие барьеров на торговлю товарами между странами-участницами. Половина барьерных ограничений была снята сразу же, остальные снимались постепенно в течение 14 лет. Такое соглашение стало расширенным вариантом торгового соглашения 1989 г. между Канадой и США.

На сегодняшний день цели НАФТА включают:

- снятие барьеров и стимулирование движения товаров и услуг между странами-участниками соглашения;
- создание и поддержание условия для справедливой конкуренции в зоне свободной торговли;
- привлечение инвестиций в страны-члены соглашения;

- обеспечение должной и эффективной защиты и охраны прав интеллектуальной собственности в Зоне;
- создание действенных механизмов внедрения и использования Соглашения, совместного решения споров и управления;
- установление базы для будущей трехсторонней, региональной и международной кооперации в целях расширения и улучшения Соглашения.

В целом НАФТА позволяет своим членам использовать полноценные преимущества зоны свободной торговли, все условия которой распространяются только на членов НАФТА, при этом по отношению к третьим странам каждое государство вырабатывает самостоятельную внешнеэкономическую политику.

По размерам сельскохозяйственного производства **США** намного превосходят другие страны. Сельское хозяйство США практически полностью обеспечивает потребности населения США в основных продуктах питания и сырье, за исключением некоторых культур, выращиваемых в тропическом поясе (таких, как кофе, какао, бананы). Доля сельского хозяйства в ВВП страны небольшая и постепенно понижается; в настоящее время она составляет около 1%, при этом в сельском хозяйстве занято менее 4% экономически активного населения.

Для сельского хозяйства США характерны выраженный товарный характер производства, высокая производительность труда, порайонная специализация. Это связано с особенностями социально-исторического развития и климатом, за исключением высокогорных и особо засушливых пространств, который позволяет выращивать очень широкий ассортимент культур от пшеницы, кукурузы и клюквы до хлопчатника, цитрусовых и сахарного тростника.

В сельскохозяйственном производстве преобладают крупные фермы, дающие основную массу товарной продукции и определяющие положение на рынке: всего 1% ферм дает почти 40% товарной продукции. Агробизнес включает наряду с производством сельскохозяйственной продукции ее переработку, хранение, перевозку и сбыт, а также производство сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений и всего того, что необходимо сельскому хозяйству.

В земельном фонде США (без Аляски), составляющем около 770 млн. га, на пахотные земли приходится примерно 20%, на луга и пастбища – более 50% и на леса, не используемые для выпаса скота, — 15%. Для сельского хозяйства США характерно преобладание животноводства, дающего более

55% всей товарной продукции, над растениеводством. Однако соотношение между этими отраслями в разных частях страны неодинаково.

Почти 65% уборочной площади в США занимают зерновые и зернобобовые культуры. Сбор кормового зерна в 4 раза больше, чем пшеницы. Основная кормовая культура – кукуруза, под которую занято 30 млн. га. Животноводство в США имеет преимущественно мясное направление. поголовье скота заметно меняется по сезонам и от года к году в зависимости от спроса и обеспеченности кормами.

В целом развитие сельского хозяйства США происходит в условиях неустойчивого спроса на его продукцию, что периодически приводит к мерам по ограничению производства. Почти 90% продукции дают специализированные фермы, получающие свыше половины дохода от продажи какого-либо одного продукта. Новые формы и методы организации производства и ведения хозяйства, усиление специализации, развитие межрайонных связей, увеличение экспорта приводят к существенным изменениям в географии сельского хозяйства.

Канада обладает развитым сельским хозяйством, для которого характерен высокий уровень товарности, механизации, специализации производства.

В настоящее время 80% площади сельскохозяйственных земель находится в крупных капиталистических хозяйствах, размеры которых составляют 50 га и более. Среднегодовой сбор важнейших культур составляет: 32 млн. т – пшеница, 15 млн. т – ячмень, 7 млн. т – кукуруза, 4 млн. т – овес. поголовье скота: 16 млн. голов – КРС, 11 млн. голов – свиней, 600 тыс. голов – овец, 80 млн. шт. – птицы.

Канадское сельское хозяйство – одно из самых продуктивных в мире, с быстрым ростом производительности труда. В нем занято около 5% самозанятого населения, 30% ферм производят 75% валовой товарной продукции. Канадские фермеры могут прокормить 100 млн. человек. Огромные пространства плодородных земель, благоприятные климатические условия способствуют развитию разнообразных отраслей сельского хозяйства. Под фермами занято 69 млн. га (7,7% территории страны), из которых лишь 43 млн. га занято под пашни и пастбища.

Основная специализация сельского хозяйства **Мексики** – растениеводство. Традиционной культурой является кукуруза, для выращивания которой засевают до 3 млн. га земель. Основная часть – это пищевая, небольшая часть – на корм скоту, изготовление спирта и получение семян. Также выращиваются рис, пшеница, соя, сорго, бобовые.

Немаловажную роль в экономике играет кофе, который стоит на втором месте в списке мексиканского экспорта. В сельском хозяйстве Мексики выращивают и технические культуры: хлопок; хенекен – вид агавы, идущий на производство волокна; магей – другой вид агавы, из которого получают алкогольный напиток. Мексиканский хлопок имеет огромный спрос на мировом рынке.

Важную роль играют выращивание такие культур как помидоры, апельсины, лимоны, персики (3% мирового производства), манго (6,5% мирового производства), бананы. По объемам производства кофе Мексика – пятая в мире. Увеличиваются посевы сахарного тростника, производство сахара – 5,2 миллионов тонн. Экспортируется большое количество какао-бобов, арахиса, табака, винограда, ананаса, клубники и других тропических овощей и фруктов.

В животноводстве преобладает экстенсивное пастбищное скотоводство с молочной направленностью. Крупный рогатый скот разводят на северо-центральных территориях страны, большая часть поголовья вывозится за границу, в США. На морском побережье Мексиканского залива разводят разновидность домашней коровы – зебу, которые являются источником мясомолочной продукции для городских жителей. Мексиканцы разводят для нужд животноводства лошадей, овец, мулов, ослов, коз и свиней.

Северная Америка – один из самых мощных в экономическом отношении регион, занимающий первое место как по продукции обрабатывающей и добывающей промышленности, так и по производству сельскохозяйственных продуктов, при этом, не только обеспечивая свои потребности в продовольствии и технических культурах, но и обладает крупными экспортными возможностями.

Для некоторых стран Северной Америки характерна высокая обеспеченность земельными ресурсами, пригодными для развития сельского хозяйства, а также очень высокий уровень производительности труда, что положительно сказывается на общем объёме сельскохозяйственного производства.

Кроме того, АПК Северной Америки объединяет не только само производство сельскохозяйственных продуктов, их хранение, транспортировку, переработку, сбыт, но также и производство техники, удобрений и другой продукции, необходимой сельскому хозяйству. Северная Америка выделяется и высокой порайонной специализацией сельского хозяйства - имеется ряд "поясов" и отдельных округов с чёткими различиями в основном направлении хозяйства.

Часть 2. Анализ внешнеторговой деятельности государств-членов ЕАЭС со странами Северной Америки

Анализ торговли государств-членов ЕАЭС сельскохозяйственной продукцией в 2017 году со странами Северной Америки показывает, что основными торговыми партнерами ЕАЭС являются США, Мексика, Канада и Куба (таблица 2).

В общем объеме экспорта сельскохозяйственной продукции ЕАЭС страны Северной Америки занимают 1,0%. Удельный вес импорта сельскохозяйственной продукции из стран Северной Америки в ЕАЭС составляет 3,5%.

Таблица 2. Экспорт-импорт сельскохозяйственной продукцией ЕАЭС в 2017 году со странами Северной Америки (по данным Евразийской экономической комиссии)

Страна	Импорт		Экспорт		Товарооборот	
	Стоимость, долл.	%	Стоимость, долл.	%	Стоимость, долл.	%
Багамы	611 648	0,1	-	-	611 648	0,05
Барбадос	579 893	0,1	-	-	579 893	0,05
Гаити	-	-	5 609 720	2,6	5 609 720	0,4
Гватемала	25 274 746	2,4	10 970	0,01	25 285 716	2,0
Гондурас	19 041 828	1,8	-	-	19 041 828	1,5
Гренада	52 881	0,005	-	-	52 881	0,004
Доминика	16 437	0,002	-	-	16 437	0,001
Доминиканская Республика	7 981 154	0,7	26 875	0,01	8 008 029	0,6
Канада	106 666 200	10,0	13 843 168	6,5	120 509 368	9,4
Коста-Рика	75 715 770	7,1	201 374	0,1	75 917 144	5,9
Куба	68 818 019	6,4	23 964 347	11,2	92 782 366	7,2
Мексика	90 780 123	8,5	68 867 778	32,2	159 647 901	12,5
Никарагуа	16 055 264	1,5	26 278 146	12,3	42 333 410	3,3
Панама	5 186 150	0,5	197 651	0,1	5 383 801	0,4
Сент-Люсия	21 396	0,002	-	-	21 396	0,002
США	649 034 351	60,8	74 731 947	35,0	723 766 298	56,5
Тринидад и Тобаго	696 746	0,1	4	-	696 750	0,1
Ямайка	815 161	0,1	-	-	815 161	0,1
ВСЕГО	1 067 347 767	100,0	213 731 980	100,0	1 281 079 747	100,0

Более 85% импорта сельскохозяйственной продукции в ЕАЭС из стран Северной Америки приходится на США (60,8% от общего объема импорта), Канаду (10,0%), Мексику (8,5%) и Кубу (6,4%).

В экспорте сельскохозяйственной продукции из ЕАЭС в страны Северной Америки первое место занимают США (35,0% от общего объема экспорта). Далее следуют Мексика (32,2%), Никарагуа (12,3%), Куба (11,2%) и Канада (6,5%).

Анализ структуры торговли сельхозпродукцией с этими странами показал, что удельный вес США, Канады и Мексики в товарообороте сельскохозяйственной продукцией с ЕАЭС в 2017 году составил 1,4%, 0,2% и 0,3% соответственно.

Товарооборот с США с 2015 года снизился на 18,3%, и в 2017 году составил 0,7 млрд. долл. В первую очередь это произошло за счет снижения импорта в ЕАЭС из США – на 21,3%. При этом экспорт ЕАЭС в США увеличился на 21,3%. Удельный вес США в экспорте сельскохозяйственной продукции ЕАЭС в 2017 г. составил 0,4%, в импорте – 2,1%.

Динамика экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции между ЕАЭС и США представлена в таблице 3.

Таблица 3. Экспорт-импорт ЕАЭС основных видов сельскохозяйственной продукции с США в 2015-2017 гг., тыс. долл. (по данным Евразийской экономической комиссии)

Группа ТН ВЭД	Импорт				Группа ТН ВЭД	Экспорт			
	2015	2016	2017	% в 2017		2015	2016	2017	% в 2017
ВСЕГО	824558,3	624750,3	649034,4	100	ВСЕГО	61614,2	79023,9	74732,0	100
в т. ч.					в т. ч.				
Семена масличных культур	309145,9	180286,7	138034,4	21,3	Алк. и безалког. напитки	17157,6	16783,1	15670,3	21,0
Разные пищевые продукты	75211,4	93768,2	112923,5	17,4	Продукция мукомольно-крупяной промышленности	9050,5	16160,3	13600,4	18,2
Мясо и мясопродукты	120763,1	94030,2	104626,9	16,1	Рыба	4949,4	6750,5	11467,6	15,3
Алк. и безалког. напитки	83182,0	59171,7	77167,3	11,9	Продукты переработки овощей, фруктов	8491,1	9203,0	7941,9	10,6
Табак	84868,5	93803,1	77161,3	11,9	Какао и какао-продукты	6101,1	6345,9	6576,3	8,8
Продукты переработки овощей, фруктов	32823,8	24377,0	30516,9	4,7	Готовые продукты из зерна	4015,7	3568,8	2962,0	4,0
Фрукты	14040,0	13092,2	18755,6	2,9	Разные пищевые продукты	2214,0	2695,0	2728,1	3,7
Рыба	18983,5	11106,1	16987,8	2,6	Сахар и кондит. изделия	2012,6	1993,7	1956,3	2,6
Остатки и отходы пищевой промышленности	12241,7	8315,2	16054,6	2,5	Молочная продукция	1204,6	1098,8	1623,6	2,2
Прочие	73298,4	46799,9	56806,1	8,7	Прочие	6417,6	14282,4	10205,5	13,6

Основу импорта в 2017 году ЕАЭС из США составляют семена масличных культур - 21,3% от общего объема сельскохозяйственного импорта. Далее следуют разные пищевые продукты - 17,4%, мясо и субпродукты - 16,1%, а также алкогольные и безалкогольные напитки и табачные изделия - по 11,9%.

В 2017 году из ЕАЭС в США поставлялись алкогольные и безалкогольные напитки - 21,0% от общего объема сельскохозяйственного экспорта. Также экспортировались продукция мукомольно-крупяной промышленности - 18,2%, рыба - 15,3%, продукты переработки овощей и фруктов - 10,6%, какао и какао-продукты - 8,8%.

В 2017 году основными сельскохозяйственными товарными позициями, импортируемыми ЕАЭС из США, были семена подсолнечника, на долю которых приходится 16,8% всех импортных поставок (рис. 1). Далее следуют поставки мяса птицы - 15,4%, а также разных пищевых продуктов - 15,2%. Другими импортируемыми позициями являются: табачное сырье - 9,8% и алкогольные напитки - 9,5%, в первую очередь виски.

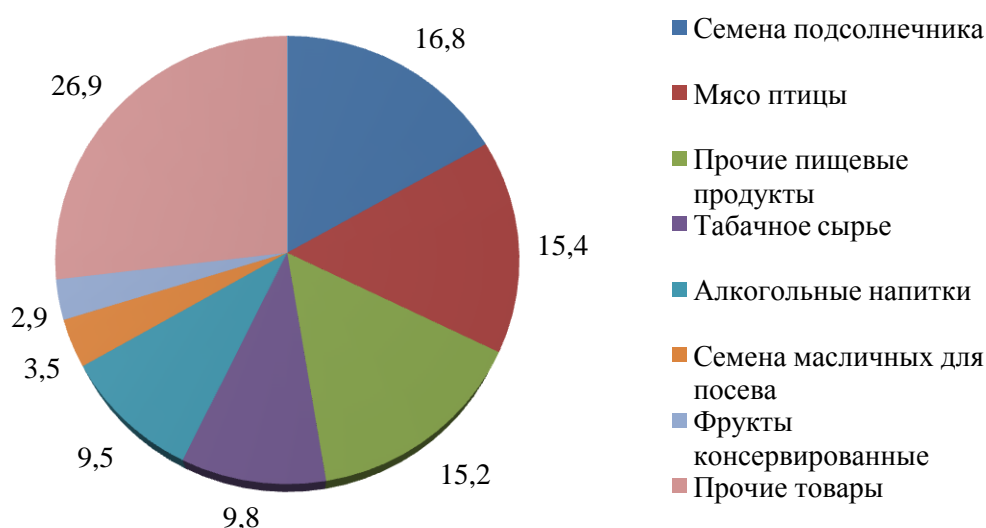


Рис. 1 Структура импорта ЕАЭС отдельных видов сельскохозяйственного сырья и продовольствия из США в 2017 г., % (по данным Евразийской экономической комиссии)

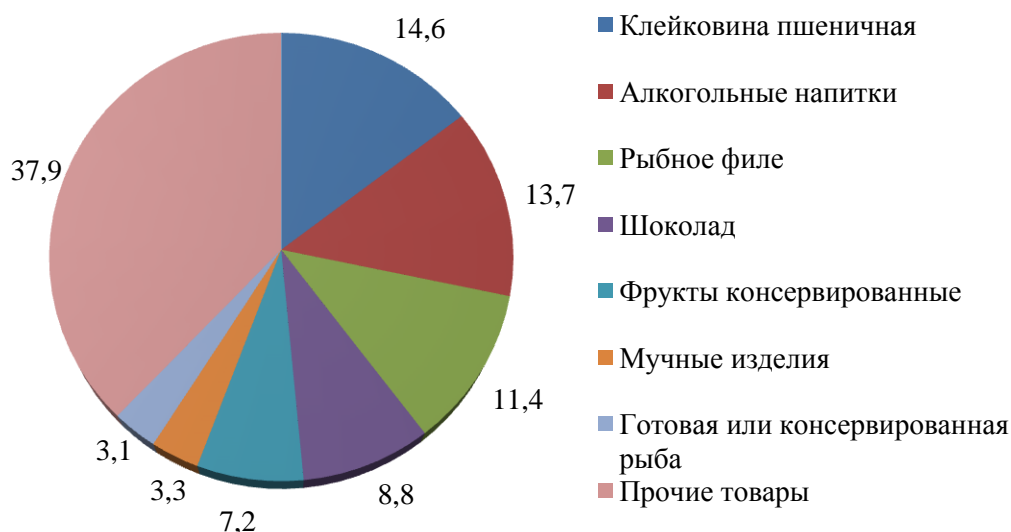


Рис. 2 Структура экспорта ЕАЭС отдельных видов сельскохозяйственного сырья и продовольствия в США в 2017 г., % (по данным Евразийской экономической комиссии)

Более трети экспорта ЕАЭС в США приходится на поставки клейковины пшеничной - 14,6%, алкогольных напитков - 13,7%, в первую очередь водки, а также рыбного филе - 11,4% (рис. 2). Другие экспортные позиции: шоколад - 8,8%, фрукты консервированные - 7,2%, мучные кондитерские изделия - 3,3%, а также готовая и консервированная рыба - 3,1%.

Товарооборот с Канадой с 2015 года увеличился в 1,5 раза и в 2017 году составил 0,12 млрд. долл. При этом отмечается увеличение импорта в ЕАЭС из Канады на 58,0%, а также экспорта ЕАЭС в Канаду на 28,7%. Удельный вес Канады в экспорте сельскохозяйственной продукции ЕАЭС в 2017 г. составил 0,1%, в импорте – 0,4%.

Динамика экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции между ЕАЭС и Канадой представлена в таблице 4.

Таблица 4. Экспорт-импорт ЕАЭС основных видов сельскохозяйственной продукции с Канадой в 2015-2017 гг., тыс. долл. (по данным Евразийской экономической комиссии)

Группа ТН ВЭД	Импорт				Группа ТН ВЭД	Экспорт			
	2015	2016	2017	% в 2017		2015	2016	2017	% в 2017
ВСЕГО	67527,6	71655,6	106666,2	100	ВСЕГО	10753,1	11772,5	13843,2	100
в т. ч.					в т. ч.				
Живые животные	8249,8	7575,8	9877,3	9,3	Рыба	5031,9	6110,1	2409,2	17,4
Мясо и субпродукты	5513,0	0,9	0,2	-	Молочная продукция	330,7	213,6	276,1	2,0
Рыба	3241,1	4800,7	5186,7	4,9	Продукция МКП	319,4	360,9	518,2	3,7
Молочная продукция	10246,8	7335,7	13691,2	12,8	Сахар и кондит. изделия	161,4	173,8	354,8	2,6
Фрукты и орехи	213,4	47,3	113,8	0,1	Какао и какаопродукты	692,1	980,8	1021,8	7,4
Семена масличных культур	1768,0	15234,7	16124,6	15,1	Готовые продукты из зерна	264,6	419,5	457,7	3,3
Разные пищевые продукты	775,7	803,2	1331,2	1,2	Продукты переработки овощей, фруктов	606,6	614,4	916,7	6,6
Алк. и безалког. напитки	4078,3	3690,2	4687,3	4,4	Разные пищевые продукты	174,7	136,9	1023,5	8,7
Остатки и отходы пищевой промышленности	18069,4	22531,1	43165,8	40,5	Алк. и безалког. напитки	2110,3	1050,6	1596,0	11,5
Табачные изделия	83,7	83,4	52,7	-	Табачные изделия	682,0	1399,5	4101,9	29,6
Прочие	15288,4	9552,6	12435,4	11,7	Прочие	379,4	312,4	1167,3	7,3

Основой импорта в 2017 году ЕАЭС из Канады являются жмыхи и шроты - 40,5% от общего объема сельскохозяйственного импорта. Далее следуют семена масличных культур - 15,1%, молочная продукция - 12,8%, а также живые животные - 9,3%.

В 2017 году из ЕАЭС в Канаду поставлялись табачные изделия - 29,6% от общего объема сельскохозяйственного экспорта. Также экспортировались

рыба - 17,4%, алкогольные и безалкогольные напитки - 11,5%, разные пищевые продукты - 8,7%, какао и какао-продукты - 7,4%.

В 2017 году основными сельскохозяйственными товарными позициями, импортируемыми ЕАЭС из Канады, были продукты для кормления животных, на долю которых приходится 40,5% всех импортных поставок (рис. 3). Далее следуют поставки соевых бобов - 14,9%, оплодотворенные яйца для инкубации - 12,8%, а также свиньи живые - 9,0%.

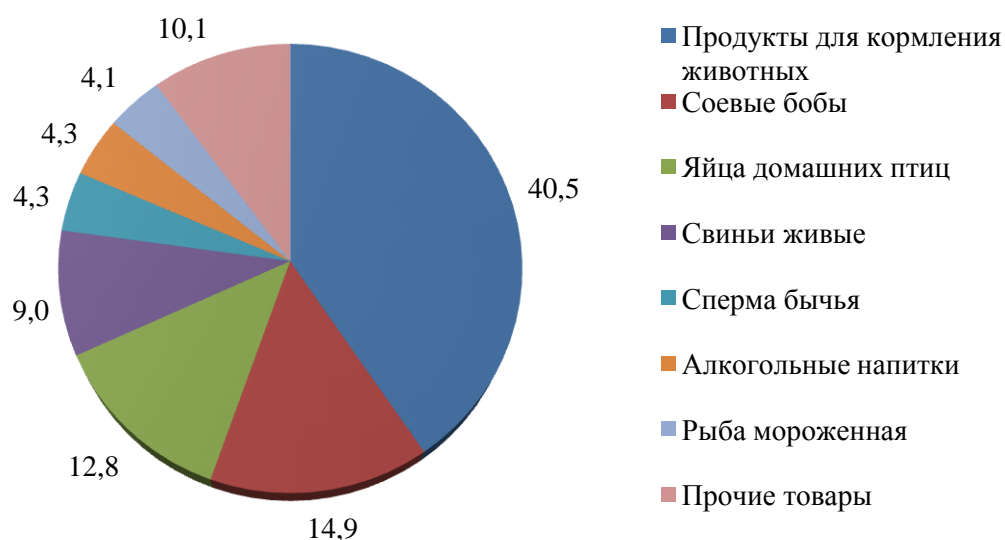


Рис. 3 Структура импорта ЕАЭС отдельных видов сельскохозяйственного сырья и продовольствия из Канады в 2017 г., % (по данным Евразийской экономической комиссии)



Рис. 4 Структура экспорта ЕАЭС отдельных видов сельскохозяйственного сырья и продовольствия в Канаду в 2017 г., % (по данным Евразийской экономической комиссии)

Практически треть экспорта ЕАЭС в Канаду приходится на поставки промышленного табака - 29,6%. Также существенную долю экспорта занимают рыбное филе - 9,9% и шоколад - 7,4% (рис. 4). Другие экспортные

позиции: мороженое и рыба мороженая – по 6,7%, в первую очередь треска и пикша, фрукты консервированные - 5,2%, алкогольные напитки - 5,1%, в первую очередь водка.

Товарооборот с Мексикой с 2015 года увеличился в 1,3 раза и в 2017 году составил 0,16 млрд. долл. При этом наблюдается снижение импорта из Мексики на 4,7%, а также увеличение экспорта ЕАЭС в Канаду в 2,5 раза. Удельный вес Мексики в экспорте сельскохозяйственной продукции ЕАЭС в 2017 году составил 0,3%, в импорте – 0,3%.

Динамика экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции между ЕАЭС и Мексикой представлена в таблице 5.

Таблица 5. Экспорт-импорт ЕАЭС основных видов сельскохозяйственной продукции с Мексикой в 2015-2017 гг., тыс. долл. (по данным Евразийской экономической комиссии)

Группа ТН ВЭД	Импорт				Группа ТН ВЭД	Экспорт			
	2015	2016	2017	% в 2017		2015	2016	2017	% в 2017
ВСЕГО	95279,0	71381,7	90780,1	100	ВСЕГО	27153,1	84310,9	68867,8	100
В Т. Ч.					В Т. Ч.				
Мясо и субпродукты	3646,3	2274,2	2212,3	2,4	Зерно	25676,6	82553,9	65836,1	95,6
Фрукты	18541,0	14192,0	30434,9	33,5	Сахар и кондит. изделия	68,2	139,1	657,6	0,9
Кофе и чай	5125,7	4505,3	4148,3	4,6	Алк. и безалког. напитки	109,0	107,2	1162,0	1,7
Семена масличных культур	1801,0	2086,8	2393,3	2,6	Табачные изделия	1232,6	1439,0	1104,4	1,6
Продукты переработки овощей, фруктов	2658,0	1611,1	1916,7	2,1					
Разные пищевые продукты	7616,1	3848,1	1507,4	1,7					
Алк. и безалког. напитки	47915,4	40812,1	45393,1	50,0					
Табачные изделия	44,7	1217,6	1683,6	1,9					
Прочие	7930,8	834,5	1090,5	1,2	Прочие	66,7	71,7	107,7	0,2

Практически весь импорт в 2017 году ЕАЭС из Мексики приходится на алкогольные и безалкогольные напитки - 50,0% от общего объема сельскохозяйственного импорта и фрукты - 33,5%. Далее следуют поставки кофе и чая - 4,6%, семян масличных культур - 2,6% и продукция переработки овощей и фруктов - 2,1%.

Экспорт из ЕАЭС в Мексику не дифференцирован. В 2017 году из ЕАЭС поставлялось в основном зерно - 95,6% от общего объема сельскохозяйственного экспорта. Также экспортировались алкогольные и безалкогольные напитки - 1,7% и табачные изделия - 1,6%.

В 2017 году основными сельскохозяйственными товарными позициями, импортируемыми ЕАЭС из Мексики, были алкогольные напитки, в первую

очередь текилы, на долю которых приходится 40,8% всех импортных поставок (рис. 5). Далее следуют поставки бананов - 23,1%, пива - 9,2% и цитрусовых, в первую очередь лайма - 4,6%.

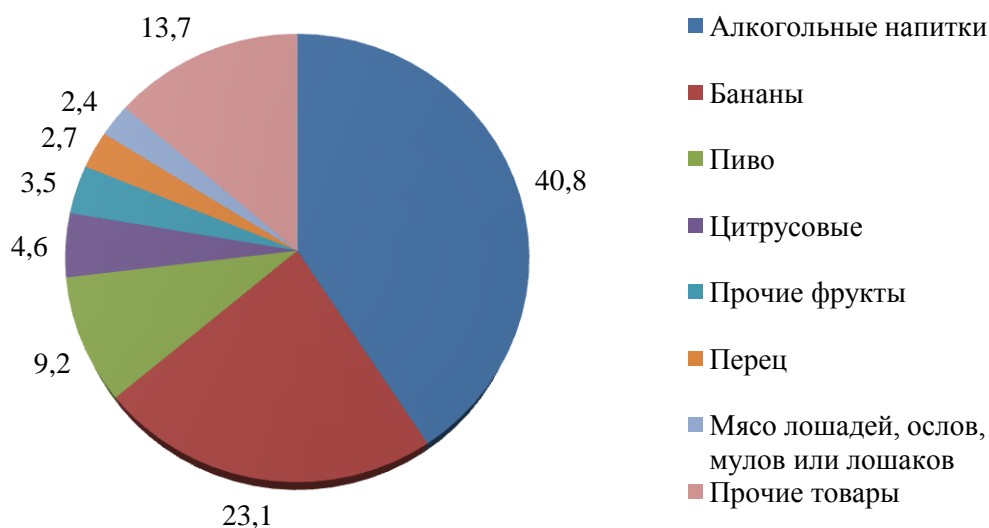


Рис. 5 Структура импорта ЕАЭС отдельных видов сельскохозяйственного сырья и продовольствия из Мексики в 2017 г., % (по данным Евразийской экономической комиссии)

Практически весь экспорт ЕАЭС в Мексику приходится на поставки пшеницы - 95,6% (рис. 6). Другие экспортные позиции: пиво - 1,6%, сигареты - 1,6% и меласса - 0,9%.

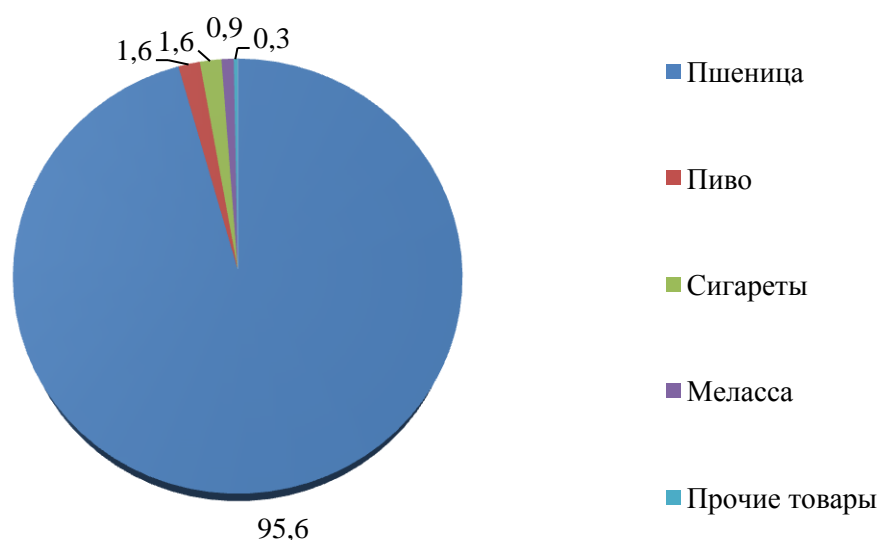


Рис. 6 Структура экспорта ЕАЭС отдельных видов сельскохозяйственного сырья и продовольствия в Мексику в 2017 г., % (по данным Евразийской экономической комиссии)

США и Канада являются крупными импортерами сельскохозяйственной продукции. В среднем за период 2010-2017 гг. США импортировали

ежегодно сельскохозяйственной продукции и продовольствия на сумму около 132 млрд. долл., а Канада – 35 млрд. долл.

Наибольший удельный вес в структуре импорта США занимают алкогольные и безалкогольные напитки, рыба, фрукты и орехи. Далее следуют овощи, кофе и чай, продукты переработки овощей и фруктов, мясо и субпродукты и др. (рис. 7).

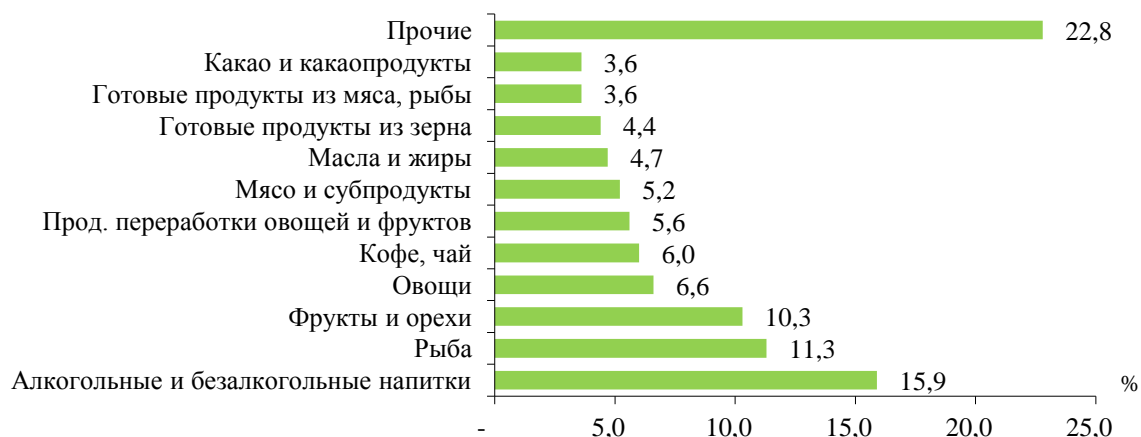


Рис. 7 Структура импорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия США в среднем за 2010-2017 гг., % (по данным статистической базы UNCOMTRADE)

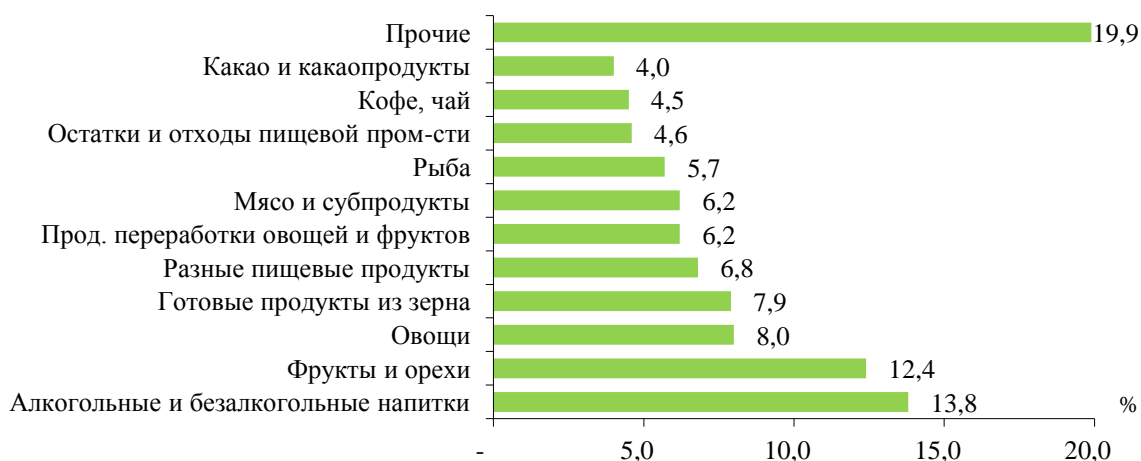


Рис. 8 Структура импорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия Канады в среднем за 2010-2017 гг., % (по данным статистической базы UNCOMTRADE)

В структуре импорта Канады наибольший удельный вес занимают алкогольные и безалкогольные напитки, фрукты и орехи. Далее следуют овощи, готовые продукты из зерна, разные пищевые продукты, продукты переработки овощей и фруктов, мясо и субпродукты и др. (рис. 8).

Несмотря на значительные объемы импорта, США и Канада являются одними из крупнейших мировых экспортеров сельскохозяйственной продукции. В среднем за период 2010-2017 гг. США экспортировали ежегодно сельскохозяйственной продукции и продовольствия на сумму около 140 млрд. долл., а Канада – 47 млрд. долл.

Основу экспорта США составляют масличные, зерновые и мясо и субпродукты. Далее следуют фрукты и орехи, остатки и отходы пищевой промышленности, разные пищевые продукты, алкогольные и безалкогольные напитки, рыба и др. (рис. 9).

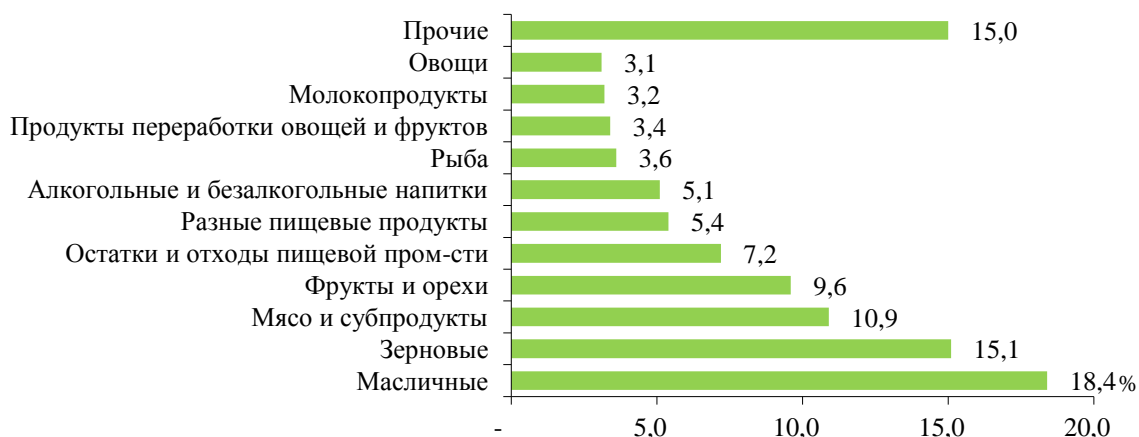


Рис. 9. Структура экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия США в среднем за 2010-2017 гг., % (по данным статистической базы UNCOMTRADE)

В структуре экспорта Канады наибольший удельный вес занимают зерновые, масличные, мясо и субпродукты. Далее следуют овощи, рыба, жиры и масла животного и растительного происхождения и др. (рис. 10).



Рис. 10. Структура экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия Канады в среднем за 2010-2017 гг., % (по данным статистической базы UNCOMTRADE)

Анализ торговли сельскохозяйственной продукцией между ЕАЭС и странами Северной Америки показывает, что ЕАЭС имеет существенное отрицательное сальдо. При этом страны Северной Америки поставляют в ЕАЭС широкий ассортимент сельскохозяйственной продукции, в том числе в больших объемах ввозятся товары с высокой добавленной стоимостью. Однако объемы экспорта ЕАЭС не существенные, и преобладают поставки сырья (зерно).

Часть 3. Внешнеторговая политика стран Северной Америки

3.1. Таможенно-тарифное регулирование в США и Канаде.

В сфере регулирования импорта США широко используют тарифные и нетарифные меры в целях защиты внутреннего рынка и соблюдения интересов национальных производителей. Закон о тарифе 1930 г. (the Tariff Act of 1930 (Chapter 497, 46 Stat. 590, June 17, 1930) определяет основы таможенного тарифа, который построен (с 1989 года) на базе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров.

От таможенных пошлин освобождаются ввозимые в страну товары американского происхождения, а также американские комплектующие изделия или сырье, включенное в состав ввозимых в США иностранных изделий. Если ввозимый в США товар американского происхождения подвергся обработке или ремонту за границей, то таможенному обложению подлежит лишь стоимость, добавленная в процессе такой обработки или ремонта.

Важное место в области реализации таможенно-тарифной политики США занимает Генеральная система преференций (ГСП) США.

Американская программа Генеральной системы преференций (ГСП) была создана в 1974 г. для поддержки экономики развивающихся и наименее развитых стран. Включение в список стран-бенефициаров ГСП является исключительной прерогативой Администрации США, и этот преференциальный режим предоставляется на невзаимной основе.

Президент США наделен полномочиями отменять, приостанавливать или ограничивать применение режима ГСП в отношении любого товара или страны с учетом ежегодных обзоров, результатов публичных слушаний по петициям заинтересованных сторон, а также заключений Аппарата торгового представителя.

Импорт товаров в рамках ГСП должен отвечать требованиям, предусмотренным положением о пороге конкурентоспособности, превышение которого лишает страну-бенефициара права беспошлинного ввоза в США соответствующего товара. Ввоз товара достигает порога конкурентоспособности в случае, если за последний год он составил либо более 50% всего импорта данного товара в США, либо превысил определенную, ежегодно пересматриваемую с учетом ВВП США сумму. В настоящее время Генеральная система преференций действует в отношении более чем 100 стран.

На основании ГСП США льготный режим беспошлинного ввоза в США применяется к 4975 тарифным позициям¹ согласно ГТТ США (3511 наименований товаров «базового» списка, доступных для всех стран ГСП США и 1464 наименований товаров из «дополнительного» списка, применяемого исключительно к наименее развитым странам) из приблизительно 130 стран/территорий-бенефициаров ГСП США. Среди таких товаров фигурируют промышленная продукция и полуфабрикаты, сельскохозяйственные товары, продукты питания, а также продукция рыбного промысла, химия и др.

Кроме того, импортные товары также облагаются портовыми сборами и сборами за обработку грузов. Ставка портового сбора составляет 0,125% от таможенной стоимости импортируемого товара (взимается в соответствии с положениями Публичного закона "О развитии водных ресурсов 1986 г. № 99-962). Ставка сбора за обработку импортных грузов составляет 0,3464% от таможенной стоимости импортируемого товара (Публичный закон № 112-40 от 21.10.2011). Данный сбор применяется к грузам стоимостью более 2,5 тыс. долл. Законодательством установлено минимальное и максимальное абсолютные значения данного сбора: 2 и 485 долл. соответственно.

В соответствии с положениями ст. 1401a Раздела 19 Свода Законов США в качестве основного метода определения таможенной стоимости импортируемого товара используется правило «цены сделки» (Transaction value), под которой понимается «...цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате покупателем продавцу по условиям конкретной сделки...».

Кроме того, в рамках реализации правила «цена сделки» в состав таможенной стоимости импортируемого товара подлежат включению отдельные дополнительные элементы (например, комиссионные отчисления посредникам, стоимость упаковки и маркировки товара, сумма подлежащих к уплате роялти). В тоже время, из состава таможенной стоимости импортируемого товара подлежат исключению ряд учтенных в цене контракта (стоимость фрахта до границы США, стоимость расходов по страхованию груза, величина скидок, учтенных в виде товарных поставок и др.). Таким образом, использование правила «цены сделки» при определении таможенной стоимости импортируемого товара приводится к базису FOB порт отгрузки.

¹ <https://ustr.gov/issue-areas/trade-development/preference-programs/generalized-system-preferences-gsp/gsp-program-i-0> - Управление торгового представителя США

Кроме того, импортеры правомочны в заявительном порядке (путем проставления в таможенной декларации литеры «F» рядом с задекларированной величиной таможенной стоимости импортируемого товара) использовать в качестве факультативного метода определения таможенной стоимости импортируемого товара т.н. правило «первой продажи». Суть правила «первой продажи» заключается в том, что американский импортер, купивший товар у иностранного посредника (который первоначально приобрел его у иностранного производителя) может для целей определения таможенной стоимости данного товара основываться на цене сделки купли-продажи товара на экспорт между производителем/экспортером и иностранной (по отношению к американскому импортеру) посреднической компанией, а не на контрактной стоимости товара, зафиксированной в контракте между иностранным посредником и американским импортером. Потенциальная выгода такого подхода состоит в том, что стоимость товара при его первой продаже (производителем) не включает в себя полную прибыль, которую обычно получает с такой сделки иностранный посредник.

В свое национальное законодательство, регулирующее внешнеторговые операции, **Канада**, являясь одним из самых активных и значимых участников ВТО, активно имплементирует принципы и положения этой организации, что, в итоге, в значительной степени предопределяет внешнеторговую политику Канады. Помимо этого, при заключении всех без исключения международных соглашений, Канада последовательно стоит на позициях устранения барьеров во взаимной торговле, уменьшения количества бюрократических процедур, увеличения прозрачности рынков и улучшения доступа на эти рынки. Канадская система государственного регулирования внешней торговли предусматривает также требования по соблюдению технических регламентов, в основном, при импорте товаров.

Основополагающим законом, регулирующим сферу экспортно-импортных операций в Канаде, является «Закон о разрешениях экспорта и импорта» (Export and Import Permits Act).

В Канаде ввоз и вывоз большинства товаров осуществляется без каких-либо специальных разрешений, но существует ряд товаров, включенных в специальные списки в соответствии с «Законом о разрешении экспорта и импорта», импорт и экспорт которых ограничивается.

Таможенное регулирование внешней торговли осуществляется в соответствии с «Законом о таможене» (The Customs Act).

Данный закон, в частности, определяет, что пошлины на ввозимые товары устанавливаются исключительно федеральным

правительством Канады. Как правило, все коммерческие товары, ввозимые в Канаду, подлежат обложению таможенными пошлинами, а также федеральным налогом на товары и услуги (GST). Независимо от валюты, в которой оплачивался товар, для определения таможенных пошлин стоимость товара исчисляется в канадских долларах. Кроме того, ряд товаров облагается другими налогами и сборами, включая акцизы на предметы роскоши (например, ювелирные изделия), алкоголь, табачные изделия и др.

«Закон о специальных мерах в отношении импорта» (Special Import Measures Act) определяет порядок введения и применения антидемпинговых и компенсационных мер защиты внутреннего рынка и отечественных производителей от демпингового и субсидированного импорта.

Вопросы ввоза импортной продукции в области санитарно-эпидемиологической, ветеринарной и фитосанитарной безопасности определяются «Законом о продовольствии и лекарственных препаратах» (Food and Drugs Act).

Таможенный тариф Канады основан на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров Всемирной таможенной организации.

Ставки таможенного тарифа определяются исходя из режима торговли, который Канада предоставляет стране происхождения товара. В настоящее время в Канаде действуют следующие режимы:

1) режим наибольшего благоприятствования (РНБ), предоставлен всем странам–участницам ВТО и странам, имеющим двусторонние торговые соглашения с Канадой;

2) режим, предусмотренный торговым соглашением между Канадой и странами Карибского бассейна. Он действует в торговле со странами Карибского бассейна – членами Британского содружества;

3) режим, предоставляемый наименее развитым странам;

4) преференциальный тариф, применяется в торговле со странами–членами Британского содружества (за исключением Великобритании и Ирландии);

5) режим в торговле с Австралией;

6) режим в торговле с Новой Зеландией;

7) режим, предоставляемый странам, с которыми Канада имеет соглашения о свободной торговле: США и Мексика в рамках НАФТА, Исландия, Норвегия, Лихтенштейн и Швейцария в рамках ЕАСТ, а также Чили, Израиль, Коста-Рика, Перу, Колумбия, Иордания и Панама.

8) общий преференциальный тариф, который распространяется на развивающиеся страны.

Следует отметить, что в области тарифного регулирования Канада в целом придерживается политики минимизации барьеров.

В таблице 6 приведены уровни импортных пошлин на основные виды сельскохозяйственной продукции в США и Канаде в сравнение со странами ЕАЭС. Средняя ставка импортной пошлины в США для сельскохозяйственных товаров по РНБ в настоящее время составляет 5,2%, в Канаде – 15,6%, тогда как в ЕАЭС - 11%.

Таблица 6. Импортные пошлины США, Канады, Мексики и ЕАЭС на отдельные виды сельскохозяйственных товаров и продовольствия (по данным национальных таможенных служб и ВТО)

Наименование продукции	Ставки ввозных таможенных пошлин на некоторые виды сельскохозяйственной продукции по ставке РНБ, %			
	США	Канада	Мексика	ЕАЭС
Мясо КРС	4,4 ¢/kg	26,5%	20%-25%	15%; 50%, но не менее 1€/кг
Свинина	1,4 ¢/kg	0%	20%	0%; 65%
Баранина	0,7 ¢/kg – 2,8 cents/kg	2%	10%	15%, но не менее 0,15€/кг; 17,5%, но не менее 0,175€/кг
Мясо птицы	8,8 ¢/kg - 17,6 ¢/kg	5%, но не менее 4,74¢/kg – 249%, но не менее \$6,74/kg	0%-75%	25%, но не менее 0,25€/кг; 80%, но не менее 0,7€/кг
СОМ	3,3 ¢/ kg – 86,5 ¢/ kg	201,5%, но не менее \$2,01/ kg; 3,32¢/kg	45%	15%
СЦМ	17,5%; \$1.104/kg + 14,9%	3,32¢/kg- 295,5%, но не менее \$4,29/kg	20% + 0,36 Dls на кг сахара	15%
Сливочное масло	12,3 ¢/kg; \$1,541/kg	11,38¢/kg; 298,5%, но не менее \$4,00/kg	20%	15%, но не менее 0,22€/кг
Сыры и творог	\$1,055/kg - \$2,269/kg	2,84¢/kg – 245,5% но не менее \$3,58/kg	20%-45%	14%, но не менее 0,28€/кг - 15%, но не менее 0,3/кг
Картофель свежий или охлажденный	0,5 ¢/kg	\$4,94/t	0%; 75%	5%; 10,0%
Пшеница и меслин	0,35 ¢/kg 0,65 ¢/kg 2,8%	\$1,90/t 49,0% 76,5%	7,5%; 15%	5,0%
Масло подсолнечное	1,7 ¢/kg + 3,4%; 5,6 ¢/kg	4,5% 9,5% 11%	0%; 5%	15%; 15%, но не менее 0,09€/кг
Сахар	1,4606 ¢/kg – 35,74 ¢/kg	\$22,05/t \$30,86/t	н.д.	140\$/1000 кг - 340\$/1000 кг
<i>Средний уровень таможенных пошлин на сельхозпродукцию по ставке РНБ</i>	5,2	15,6	14,6	11,0

Данная таблица наглядно показывает, что уровень защиты внутреннего рынка по отдельным видам сельскохозяйственных товаров и продовольствия в ЕАЭС выше, чем в США, однако ниже чем в Канаде, особенно по некоторым позициям, в частности, молочной продукции. Необходимо учитывать, что Канада находится на первом месте в мире по уровню импортных пошлин на молочную продукцию.

3. 2. Меры нетарифного регулирования в США и Канаде.

Как свидетельствует практика, в совокупность правил регулирования внешней торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольствием, кроме таможенного права, входят и меры нетарифного воздействия – надзор за импортом и экспортом товаров, количественные ограничения, санитарные и фитосанитарные меры, меры поддержки экспорта и защиты от демпинга, субсидирования и др.

Канада активно применяет различные защитные меры во внешней торговле, главным образом направленные на ограничение воздействия конкуренции со стороны иностранных поставщиков на интересы местных производителей, в частности используя механизм антидемпинговых и компенсационных разбирательств. Однако за последнее время в сфере торговой политики не было предпринято каких-либо мер откровенно протекционистского характера. Федеральное правительство Канады избрало другую форму внешнеэкономической политики, характеризующуюся максимальной открытостью и инвестиционной привлекательностью: курс на подписание соглашений о создании зон свободной торговли.

Тарифные квоты. В соответствии с обязательствами по Уругвайскому раунду Канада заменила количественные ограничения сельскохозяйственного импорта тарифными квотами. Канада имеет 22 тарифные квоты, которые распределяются следующим образом: пшеница и ячмень, и продукция из них - 4, молоко и молочные продукты - 6, яйцо и мясо птицы, и продукты из них - 4, говядина и телятина – 1, мороженая свинина из ЕС – 1, маргарин – 1, сыры – 1, масло (сливочное или молочное) - 1, йогурты – 1, ореховое масло – 1, сахар - 1.

Некоторые тарифные квоты Канады: пшеница – 227 тыс. т. без распределения по странам. Пошлина на импорт в рамках квоты составляет 1,90\$/кг. Импортная пошлина сверх квоты – 49% и 76,5%;

продукция из пшеницы – 123 тыс. т. без распределения по странам. Пошлина на импорт в рамках квоты установлена в пределах от 0% до 2,42\$/т. Импортная пошлина сверх квоты имеет широкий диапазон значений от 0% до 397,3\$/т+14,9%;

ячмень – 399 тыс. т. без распределения по странам. Пошлина на импорт в рамках квоты составляет 0,99\$/кг. Импортная пошлина сверх квоты – 21,3% и 94,7%;

продукты из ячменя – 19 тыс. т. без распределения по странам. Пошлина на импорт в рамках квоты составляет от 0% до 8,6% и от

0,312,2¢/кг до 0,832,2¢/кг. Импортная пошлина сверх квоты – от 0% до 213,8\$/т+8,5%;

сыр – 20 тыс. т. без распределения по странам. Пошлина на импорт в рамках квоты составляет 2,84¢/кг и 3,32¢/кг. Импортная пошлина сверх квоты – от 245,6%, но не менее 352,7¢/кг до 245,6%, но не менее 578,4¢/кг;

масло сливочное – 3 тыс. т, из которых до 2 тыс. т предназначены для Новой Зеландии. Пошлина на импорт в рамках квоты установлена (в зависимости от одной из 2 тарифных позиций) в 7,5% и 11,38¢/кг. Импортная пошлина сверх квоты – 298,7%, но не менее 400,1¢/кг и 313,6%, но не менее 512,4¢/кг;

говядина – 76 тыс. т. Доступ к квоте распространяется на всех членов, за исключением Соединенных Штатов Америки и Мексики, по условиям североамериканского соглашения о свободной торговле. Пошлина на импорт в рамках квоты составляет 0%. Импортная пошлина сверх квоты –26,5%.

Налоги на импортные товары. Налог на товары и услуги – 5 % (плюс установленные провинциальные компоненты). Совокупный налог находится в диапазоне 5-15 % в зависимости от региона. Акцизы (на табачную и алкогольную продукцию) оказывают дискриминационное действие на импортные товары по сравнению с отечественными товарами.

Лицензирование. Импортные лицензии (разрешения) необходимы при импорте всей сельскохозяйственной продукции и продовольствия в рамках тарифных квот, для использования льготной внутриквотной тарифной ставкой, а также отдельных видов продовольствия – сыра, рыбы, фруктов, овощей, продукции животного происхождения.

Санитарные и фитосанитарные требования. Ограничение импорта отдельных сельскохозяйственных продуктов связано с наличием факта болезней или эпидемий, особенно вирусом губчатой энцефалопатии КРС, ящуrom и т.д. В связи с этим действует разрешительный принцип импорта мяса в Канаду. По канадской оценке, применяемые страной меры этого типа не являются препятствием в торговле и не дискриминируют иностранные товары. В частности, в отношении санитарных и фитосанитарных мер к Канаде не было предъявлено ни одной претензии, хотя из примерно 250 споров, рассмотренных в рамках механизма разрешения споров ВТО, примерно 20 были связаны с применением санитарных и фитосанитарных мер (для решения пяти были созданы комиссии экспертов ВТО).

В целом в отношении мер нетарифного регулирования Канада придерживается линии, что их сокращение и даже устранение, а также меры

по предотвращению введения новых в значительной степени способствуют процессу либерализации торговли и доступа на рынки. Такую позицию Канада отстаивает в ВТО, полагая, что согласование и совершенствование принятых международными организациями правил в области нетарифного регулирования обеспечат использование нетарифных мер исключительно в легитимных целях, и их применение в наименьшей степени будет ограничить торговлю. Канада осуществляет координацию своего внутреннего законодательства с нормами, заложенными в Соглашении по техническим барьерам в торговле, содействует применению Кодекса добросовестной практики по подготовке, одобрению и применению стандартов (Приложение 3 Соглашения ТБТ). Канада участвует в работе многих международных организаций по стандартам, включая Международную организацию по стандартизации.

В США по мере снижения общего уровня таможенного протекционизма в результате договоренностей, достигнутых в рамках многосторонних переговоров ВТО, все большую роль играют нетарифные ограничения, дополняющие таможенный тариф. Система технического регулирования и стандартизации США имеет существенные отличия от аналогичных систем, функционирующих в различных странах мира.

Основную роль в системе технического регулирования в США играют стандарты. Центральное место среди нормативных актов, регулирующих вопросы стандартизации в США и во многом определяющих специфику данной системы, является Публичный Закон 104-113 «О продвижении и передаче национальных технологий» (National Technology Transfer and Advancement Act, 15 U.S.C. §3701 et seq.,1996). В соответствии с данным Законом федеральные агентства при определении технического регулирования в отношении того или иного товара, работы и услуги должны преимущественно руководствоваться добровольными стандартами, разработанными на основе консенсуса частными отраслевыми институтами стандартизации при участии в обсуждении всех заинтересованных лиц, включая производителей товаров, потребителей в лице соответствующих объединений и органов государственной власти (Voluntary Consensus Standards). Добровольным стандартам в Законе противопоставлены правительственные стандарты (government unique standards), которые могут приниматься исключительно в случаях невозможности адаптации добровольного стандарта или в интересах обеспечения обороны и безопасности.

В части, не противоречащей обязательным федеральным стандартам, штаты США наделены полномочиями по утверждению обязательных

стандартов. При этом штаты также обязаны отдавать предпочтение добровольным стандартам, разработанным на основе консенсуса. Такие стандарты либо устанавливают дополнительные к установленным федеральными стандартами требования, либо регулируют вопросы, не урегулированные федеральными стандартами, либо принимаются по вопросам, делегированным штату федеральными органами.

Гарантией соблюдения требований стандартов в США, как и в большинстве стран мира, является система оценки соответствия продукции, товаров и услуг (Conformity Assessment Procedure). В соответствии с американским законодательством и стандартами ISO в США действуют следующие способы подтверждения соответствия: подтверждение соответствия, инспекция, отбор образцов и их тестирование лабораториями, сертификация, оценка и регистрация системы управления качеством.

В США отсутствует централизованная система органов, осуществляющих оценку соответствия. Так, отбор образцов и тестирование продукции может производиться как государственными лабораториями (лабораториями, аккредитованными государственными органами, например, Агентством по защите окружающей среды), так и частными лабораториями, созданными при органах сертификации либо объединением производителей.

Центральное место в системе аккредитации испытательных лабораторий занимают частные программы по аккредитации, созданные, как правило, либо при частных сертифицирующих органах, либо при объединении производителей. Центральным частным аккредитующим органом является Американский национальный институт стандартизации (ANSI). Наряду с ANSI, авторитетным негосударственным аккредитующим органом является Американская Ассоциация по аккредитации лабораторий (American Association for Laboratory Accreditation).

Аналогичная децентрализация характерна и для системы сертификации в США, характеризующейся тремя типами сертификации.

Первым типом сертификации является декларация производителя о соответствии товара требованиям стандартов (First Party Certification). Данный вид сертификации используется в отношении товаров, не представляющих потенциального вреда для их покупателей либо в отношении ранее прошедших сертификацию групп товаров.

Вторым типом сертификации является сертификация контрагентом (Second Party Certification), суть которой заключается в подтверждении соответствия товара покупателем поставщика. Данная система функционирует при организации закупок для крупных компаний, в частности, с государственным участием. Очевидно, что при поставке

товаров для нового покупателя продавец будет должен пройти процедуру сертификации повторно.

Также США применяют тарифное квотирование импорта сельскохозяйственной продукции. В настоящее время в США действуют около пятидесяти тарифных квот относительно импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, охватывающих около 200 тарифных линий. Квотированию подлежат импорт сахара, табака, хлопка, говядины, молочных продуктов и другое.

Некоторые тарифные квоты США:

говядина – 696 тыс. т, из которых 378 тыс. т предназначены для Австралии, 213 тыс. т для Новой Зеландии, по 20 тыс. т для Аргентины и Уругвая, оставшиеся 65 тыс. т для остальных стран. Пошлина на импорт в рамках квоты установлена (в зависимости от одной из 14 тарифных позиций) в пределах от 0,044\$/кг до 4-10%. Импортная пошлина сверх квоты – 26%;

табак – 150 тыс. т, из которых 80 тыс. т предназначены для Бразилии, по 12 тыс. т для Зимбабве и Малави, по 10 тыс. т для Аргентины и Гватемалы и некоторых стран ЕС (Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Франция), 7 тыс. т для Таиланда, по 3 тыс. т для Чили и Филиппин, оставшиеся 3 тыс. т для остальных стран. Пошлина на импорт в рамках квоты установлена (в зависимости от одной из 9 тарифных позиций) в пределах от 0% до 0,199\$/кг-0,409\$/кг. Импортная пошлина сверх квоты – 350%.

Из других тарифных квот, применяемых в США можно выделить некоторые виды молочной продукции.

Так в тарифной квоте на молоко и сливки, сгущенные или с добавлением сахара в размере 6 857 тыс. т для Канады предназначены 1 028 тыс. т, для Нидерландов 702 тыс. т, для Дании 611 тыс. т, для Австралии 92 тыс. т и 10 тыс. т для Германии, а оставшиеся 4 415 тыс. т для остальных стран. Пошлина на импорт в рамках квоты установлена в пределах от 0,022\$/кг до 0,039\$/кг. Импортная пошлина сверх квоты – 2,2¢/кг -49,6¢/кг.

Ко многим видам продуктов питания, ввозимым на территорию США, предъявляются специфические требования, связанные с определением номенклатуры продукции, ее технических регламентов, требований по безопасности, менеджменту качества и т.д.

В соответствии с требованиями ст. 305 Публичного Закона США «О защите здоровья населения и готовности к отражению актов биологического терроризма» любое предприятие, осуществляющее

производство, переработку, упаковку или хранение продуктов питания, предназначенных для потребления в США, должно пройти специальную процедуру регистрации на территории США.

Регистрация осуществляется Администрацией США по контролю качества пищевых продуктов и лекарственных средств (Food and Drug Administration - FDA).

Регистрация производится в электронном виде на сайте FDA. В дальнейшем зарегистрировавшийся производитель обязан проходить процедуру перерегистрации каждые два года. При этом в соответствии с требованиями американского законодательства, предприятие-импортер продуктов питания на территорию США обязано при регистрации сообщить сведения о выбранном им американском агенте.

США и Канада, как и все экономически развитые страны, используют протекционистский режим во внешней торговле сельскохозяйственной продукцией и продовольствием, который дифференцирован в зависимости от степени интеграции стран в многостороннюю торгово-экономическую систему.

Часть 4. Предложения по развитию сельскохозяйственного экспорта государств-членов ЕАЭС

Комиссией произведены расчеты, основанные на динамике импорта сельхозпродукции США, Канады и Мексики в 2012-2017 гг.², а также на темпах роста экспорта государств-членов за аналогичный период, которые позволили определить ряд перспективных экспортных позиций государств-членов ЕАЭС при поставках на рынки данных стран.

Справочно:

Критерии отбора перспективных экспортных позиций:

1. Среднегодовой темп прироста импорта сельхозпродукции (на уровне до 4-х знаков кода ТН ВЭД) США, Канады и Мексики в период 2012-2017 гг. превышает показатель для совокупного объема закупок.

2. Среднегодовой темп прироста экспорта сельхозпродукции государств-членов ЕАЭС в период 2012-2017 гг. был положительным.

3. Импорт США, Канады и Мексики сельскохозяйственных товаров в 2017 году превышал 50 млн. долл.

4. Объем экспорта государств-членов ЕАЭС сельскохозяйственных товаров в третьи страны в 2017 году превышал 10 млн. долл.

² По данным International Trade Centre

Также определено, что при условии, если одна товарная позиция занимает более 5% в общем объеме импорта рассматриваемых стран и более 2% в общем объеме экспорта ЕАЭС, такая позиция включается в перечень, не смотря на среднегодовые темпы прироста импорта/экспорта.

В итоговую выборку, удовлетворяющую всем условиям, относятся **40** четырехзначных позиций для США, **23** четырехзначных позиций для Канады и **19** четырехзначных позиций для Мексики, которые представлены в таблице 7, и выделены цветом для каждой страны.

Таблица 7. Перспективные экспортные позиции государств-членов ЕАЭС при поставках сельскохозяйственной продукции в США, Канаду и Мексику (по расчетам Евразийской экономической комиссии)

Код ТН ВЭД	Наименование продукции	США	Канада	Мексика
0203	Свинина свежая, охлажденная или замороженная			
0204	Баранина или козлятина свежая, охлажденная или замороженная			
0206	Пищевые субпродукты крупного рогатого скота, свиней, овец, коз, лошадей, ослов			
0303	Рыба мороженая			
0304	Филе рыбное и прочее мясо рыбы			
0306	Ракообразные			
0307	Моллюски			
0308	Водные беспозвоночные			
0405	Сливочное масло			
0407	Яйца птиц, в скорлупе			
0504	Кишки, пузыри и желудки животных			
0511	Продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные			
0701	Картофель свежий или охлажденный			
0709	Овощи прочие, свежие или охлажденные			
0713	Овощи бобовые сушеные			
0909	Семена аниса, бадьяна, фенхеля, кориандра			
1001	Пшеница и меслин			
1008	Гречиха, просо и семена канареечника			
1103	Крупа, мука грубого помола и гранулы из зерна злаков			
1107	Солод			
1109	Клейковина пшеничная			
1201	Соевые бобы			
1206	Семена подсолнечника			
1207	Семена и плоды прочих масличных культур			
1507	Масло соевое			

Код ТН ВЭД	Наименование продукции	США	Канада	Мексика
1515	Прочие нелетучие растительные жиры, масла (включая масло жожоба)			
1601	Колбасы и аналогичные продукты из мяса			
1602	Готовые или консервированные продукты из мяса			
1605	Готовые или консервированные ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные			
1806	Шоколад			
1901	Экстракт солодовый; готовые пищевые продукты из муки			
1905	Хлеб, мучные кондитерские изделия			
2005	Овощи прочие, приготовленные или консервированные			
2008	Фрукты, орехи и прочие съедобные части растений, приготовленные или консервированные			
2102	Дрожжи			
2106	Пищевые продукты, в другом месте не поименованные или не включенные			
2201	Воды, включая природные или искусственные минеральные, газированные, без добавления сахара			
2203	Пиво солодовое			
2204	Вина виноградные			
2208	Спирт этиловый неденатурированный с концентрацией спирта менее 80 об.%; спиртовые настойки			
2301	Мука тонкого и грубого помола и гранулы из мяса или мясных субпродуктов, рыбы или ракообразных			
2302	Отруби, высевки, мятки и прочие остатки от просеивания			
2304	Жмыхи и другие твердые остатки, получаемые при извлечении соевого масла			
2308	Продукты растительного происхождения и растительные отходы, растительные остатки и побочные продукты, негранулированные или гранулированные, используемые для кормления животных, в другом месте не поименованные или не включенные			
2403	Прочий промышленно изготовленный табак			

По перспективным товарным позициям импорт США в 2017 году оценивается в **58,4 млрд. долл.**, что составляет 38,2% от общего объема импорта сельхозпродукции. При этом в экспорте ЕАЭС в США данные позиции занимают **52,5 млн. долл.**, что составляет 70,2% от общего объема экспорта. Это говорит о том, что государства-члены поставляют

действительно востребованные в США сельхозтовары, однако, в незначительном объеме и возможно увеличение поставок, так как в целом ЕАЭС экспортирует данные товары в третьи страны на сумму **4,4 млрд. долл.**

Импорт Канады в 2017 году по перспективным товарным позициям составляет **7,6 млрд. долл.**, (20,5% от общего объема импорта сельхозпродукции). При этом в экспорте ЕАЭС в Канаду данные позиции занимают **4,5 млн. долл.**, что составляет 32,8% от общего объема экспорта. В целом ЕАЭС экспортирует данные товары в третьи страны на сумму **5,1 млрд. долл.**

В 2017 году по перспективным товарным позициям импорт Мексики составил **7,9 млрд. долл.**, (30,4% от общего объема импорта сельхозпродукции). При этом в экспорте ЕАЭС в Мексику данные позиции занимают **67 млн. долл.**, что составляет 97,2% от общего объема экспорта. Однако, учитывая, что практически весь экспорт ЕАЭС в Мексику приходится на поставки пшеницы, представляется целесообразным расширить поставки и другими перспективными товарными позициями.

Данный перечень позволяет продемонстрировать открывающиеся перед государствами-членами ЕАЭС перспективы при поставках сельхозпродукции в США, Канаду и Мексику, так как имеется значительный потенциал развития экспортных поставок ЕАЭС, учитывая потребности данных стран в этих товарах, а также экспортные возможности государств-членов.

Часть 5. Выводы и предложения

Анализ действующего законодательства США, Канады и Мексики в области применения всех видов мер по защите внутреннего рынка, позволяет сделать следующие **выводы**:

1. США и Канада обладают высокоразвитым сельским хозяйством, одним из самых продуктивных в мире, с быстрым ростом производительности труда, являясь при этом одними из ведущих в мире экспортерами продовольствия. Для них характерен высокий уровень товарности, механизации, специализации производства, насыщенность продукцией высокого качества и достаточно развитой конкуренцией.

2. Рынок США и Канады является труднодоступным в связи с использованием широкого инструментария для защиты внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия, состоянием отрасли и ее высокой конкурентоспособностью.

3. Внутреннее производство продукции, а также активная внешняя торговля позволяют США и Канаде обеспечивать устойчивое положение на внутреннем продовольственном рынке. По большинству товаров сельскохозяйственного происхождения США и Канада имеют очень высокий уровень самообеспеченности.

4. Значительное количество сегментов рынков США и Канады являются высококонкурентными и быстроизменяющимися, из-за чего выход на них, как правило, будет сопряжен со значительными первоначальными издержками, в том числе и по обеспечению обратной связи с конечными потребителями.

5. Несмотря на преобладание поставок сырья (зерно) в экспорте ЕАЭС, представляется целесообразным наращивать объемы востребованной продукции, учитывая имеющийся экспортный потенциал ЕАЭС и потребности в импорте стран региона.