**ОГЛАВЛЕНИЕ**

**Введение**……..………………………………………………………………...….3

**Глава 1. Общая характеристика мер нетарифного протекционизма**

1.1 Характеристика нетарифных ограничений как части протекционистской политики…………………………………………………...5

1.2 Классификация нетарифных ограничений………………….………13

**Глава 2. Применение налогов как формы нетарифного протекционизма**

2.1 Использование налогов как меры нетарифного регулирования..…21

2.2 Налоги как инструмент экономического регулирования………….26

**Заключение**………………………………………………..…………………….34

**Список использованных источников**………………………………………..37

**Приложения**……………………………………………………………………..40

**ВВЕДЕНИЕ**

Актуальность темы исследования в данной курсовой работе определяется тем, что вопросы, связанные с внешней торговлей являются актуальными практически для любого государства, которое принимает участие в рыночной экономике и международном разделении труда.

Россия, несмотря на все политические противоречия с рядом стран, является перспективным и интересным рынком сбыта для иностранных производителей. Соответственно, государство стремится организовать свою политику, связанную с регулированием импорта и экспорта, таким образом, чтобы максимально удовлетворить как потребности внутренних потребителей, так и не создать дополнительных трудностей для отечественных товаропроизводителей, которые вынуждены вести конкуренцию с иностранными товарами, которые ввозятся на территорию страны.

Несмотря на то, что каждое государство самостоятельно определяет свою внутреннюю налоговую политику, налоги имеют потенциал в качестве средства для протекционизма. Иными словами, государство имеет ресурсы, позволяющие ему использовать налоги как инструмент для поддержания отечественного производителя. Исходя из всего сказанного, можно сделать вывод о важности и актуальности заявленной темы курсовой работы.

Целью данной курсовой работы является изучение налогов как одной из форм нетарифного протекционизма.

Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

− дать характеристику нетарифных ограничений как части протекционистской политики;

− провести классификацию нетарифных ограничений;

− рассмотреть использование налогов как меры нетарифного регулирования;

− описать налоги как инструмент экономического регулирования;

− рассмотреть внутренние налоговые инструменты и пограничное налоговое регулирование.

Теоретическая база исследования заключается в изучении основ нетарифных методов, которое используются государствами для защиты внутреннего рынка. Среди источников, которые были использованы для написания данной работы можно выделить труды таких авторов, как И.И. Дюмулен, Н.Т. Мамбеталиев, И.И. Кучеров и другие.

В качестве информационной базы в данной курсовой работе были использованы нормативно-правовые акты, такие как Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности", Федеральный закон от 26.11.2008 N 224-ФЗ (ред. от 08.03.2015) "О внесении изменений в часть первую, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) и другие.

Также были использованы такие научные статьи как Оболенский В. «Присоединение России к ВТО и ее участие в интеграции», Погудаева М. Ю. и Жукова И. М. «Современная политика протекционизма», и другие научные статьи.

Методологическая база исследования представлена такими методами как сбор и анализ информации, синтез информации, метод индукции и метод дедукции.

Объектом исследования в данной курсовой работе выступают налоги.

Предмет исследования – использование налогов как формы нетарифного протекционизма.

Курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников, приложения.

**ГЛАВА 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕР НЕТАРИФНОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА**

**1.1 Характеристика нетарифных ограничений как части протекционистской политики**

В той или иной степени, любое государство, так или иначе, регулируют внешнюю торговлю. Подобное регулирование зависит от того, какие экономические, социальные и политические задачи ставятся, а также то того, какая существует обстановка в мире. В мировой экономике, любая страна стремиться к защите своих интересов, а также интересов отечественных производителей. Следовательно, страны заинтересованы в проведении политики протекционизма. В качестве механизмов защиты национального производителя принято рассматривать инструменты торговой политики, а также инструменты как тарифного, так и нетарифного регулирования [23 с. 37].

Для того чтобы продолжить рассматривать тему нетарифных ограничений как части протекционистской политики, стоит привести определение такого понятия как «протекционизм».

Протекционизм – это экономическое покровительство государства, проявляющееся в ограждении внутреннего рынка своей страны от проникновения на него иностранных товаров, а также в поощрении экспорта конкурентоспособности товаров на внешних рынках [20, c. 140].

Приоритетной задачей, которую ставит перед собой протекционизм, является стимулирование национальной экономики, а также защита её от иностранной конкуренции путём регулирования, как тарифного так и не тарифного.

В современном мире усиливаются условия мировой глобализации. Следовательно, преимущественную роль занимает вопрос определения адекватной политики протекционизма. Это необходимо для достижения целей повышения конкурентоспособности отечественных товаров, как на международном, так и на национальном рынках.

Государственная экономическая политика на протяжении всей истории менялась, то она преимущественно уходила в сторону свободной торговли (фритредерства), то в сторону протекционизма. Стоит отметить, что за отведённый срок политика никогда не принимала ни одну из экстремальных форм.

Абсолютно открытая экономика, в процессе осуществления которой без каких-либо ограничений происходило бы перемещение товаров, труда, технологий и капиталов через границы государства. Тем не менее, подобной экономики ни одно государство не придерживается и не имеет.

Правительство каждой страны регулирует международный оборот ресурсов. В таком случае следует предположить, что главный учёт национальных экономических интересов заключается в открытости экономики.

 Таким вот образом, перед нами возникает дилемма, что лучше протекционизм или фритредерство? Данным вопросом задавались многие экономисты и политики. Что может нам дать та или иная сторона вопроса? Остановимся на каждом из пунктов более подробно.

С одной стороны нас ждёт протекционизм. Он включает в себя возможность развития для национального производителя.

С другой же стороны свободная торговля. Торговля подобного плана позволит напрямую сравнивать национальные издержки производства с международными.

Характеризуя международную экономику в 1950-60-е годы можно сказать, что для неё был характерен переход к усилению либерализации и свободе внешней торговли от протекционизма. Однако с начала 1970-х годов стала популярной обратная тенденция. Другими словами, государства стали придавать намного больше внимания своим границам и их пересечению. Страны стали защищать свои границы всё более изощрёнными тарифными и в особенности не тарифными барьерами. Тем самым защищая национальный рынок и производителей от иностранных конкурентов.

Что такого примечательного в политике протекционизма и почему многие государства предпочитают её фритредерству?

С политикой протекционизма чаще всего возможны достижения следующих целей:

− постоянная защита от иностранной конкуренции стратегических отраслей отечественной экономики (например, сельского хозяйства), в случае ущерба которым страна оказалась бы уязвимой в условиях войны;

− временная защита относительно недавно созданных отраслей отечественной экономики до тех пор, пока они не окрепнут настолько, чтобы успешно конкурировать с аналогичными отраслями других стран;

− принятие ответных мер при проведении политики протекционизма торговыми партнерами.

Так как протекционизм, как и всё в этом мире развивается, то можно выделить следующие формы протекционизма:

* Селективный протекционизм – это защита отдельной отрасли экономики, группы предприятий, а не всего национального производства или протекционизм в торговле с отдельными странами и по отдельным группам товаров;
* Отраслевой протекционизм – это защита определённой отрасли;
* Коллективный протекционизм –это взаимная защита нескольких объединившихся в союз стран;
* Скрытый протекционизм – защита с использованием нетаможенных методов, в том числе методов внутренней экономической политики.

В настоящее время протекционизм как направление в политике стал наиболее популярен. Но главное преимущество, выдвинувшее данный вид торговой деятельности на передний план это защита не всего отечественного производства в общем, а отдельных отраслей. Тем самым происходит повышение роли нетарифных ограничений, и селективный характер протекционистских мер. Подобные меры в последнее время всё чаще вводятся в качестве элемента структурной политики. Это происходит для того чтобы национальные производители смогли приспособиться к изменениям происходящим в мировом хозяйстве.

Так как в нашей стране довольно таки остры проблемы с развитием экономики, а также с обеспечением экономической безопасности, первостепенной задачей становится формирование эффективной системы мер нетарифного регулирования.

В последнее время наблюдается рост степени воздействия государств на процессы международной торговли. Это связано с расширением форм и методов, которые относятся к нетарифным торговым ограничениям. В дополнение к тарифным методам, которые относятся к государственному регулированию процессов, протекающих в международной торговле, правительствами многих стран активно применяются нетарифные методы, которые выражаются в количественных, скрытых и финансовых методах. Эти методы представляют собой часть политики протекционизма.

Нетарифные ограничения представляются в виде комплекса мер, которые имеют ограничительно-запретительный характер и которые препятствуют тому, чтобы иностранные товары проникали на внутренние рынки. В отличие от таможенных тарифов, значительная часть подобных нетарифных методов слабо поддается количественной классификации и, как следствие этого, их весьма сложно отразить в статистике. Подобная характеристика нетарифных методов позволяет правительствам использовать как некоторые из них отдельно, так и определенную комбинацию таких методов, для того, чтобы достигнуть своих целей, связанных с торговлей в рамках протекционистской политики.

Под нетарифными барьерами принято понимать разработанные административные, политические и экономические методы, за счет которых получается напрямую или косвенно ограничить внешнеэкономическую деятельность. Таких методов насчитывается более 600 видов [10, с. 101].

Для большей наглядности ниже представлена классификация инструментов политики протекционизма в таблице 1.

 Таблица 1

**Классификация тарифных и нетарифных инструментов политики протекционизма**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Методы | Инструмент торговой политики | Регулируют преимущественно |
| Экспорт | Импорт |
| Тарифные | Таможенные пошлины |  | + |
| Тарифная квота |  | + |
| Нетарифные | Количественные | Квотирование |  | + |
| Лицензирование | + | + |
| Добровольные ограничения | + |  |
| Скрытые | Государственные закупки |  | + |
| Требования к содержанию местных компонентов |  | + |
| Технические барьеры |  | + |
| Налоги и сборы |  | + |
| Финансовые | Субсидии экспорта | + |  |
| Кредитование экспорта | + |  |
| Демпинг | + |  |

Наибольшую активность в применении нетарифных мер регулирования торговли проявляют промышленно развитые страны.

Причина применения нетарифных мер регулирования во внешней торговле заключается в следующем, а именно нетарифное регулирование, применяется во внешней торговле из-за нижеперечисленных пунктов:

− обеспечение государственной безопасности;

− защиты отечественных производителей промышленности и сельского хозяйства;

− защиты жизни и здоровья человека;

− защиты животных и растений;

− защиты художественного, исторического и археологического достояния народов России и зарубежных стран;

− охраны окружающей природной среды;

− выполнения международных обязательств.

Так, например, к середине 90-х гг. около 14% от всей совокупности товаров, которые импортировали страны Европы, США и Япония, находились под нетарифными ограничениями, которые были представлены в виде импортных квот, добровольного ограничения экспорта, а также в виде антидемпинговых мер.

Исходя из того факта, что нетарифные ограничения обладают скрытым характером, правительство может применять их почти бесконтрольно. Очень часто на практике возникает такая ситуация, которая заставляет правительство принимать решение касательно того, тарифный или нетарифный инструмент торговой политики применить. Зачастую, предпочтение отдается нетарифным методам, так как они являются более приемлемыми с политической точки зрения.

Это связано с тем, что в отличие от тарифов, они не ложатся в качестве дополнительного налогового бремени на население страны.

Помимо сказанного, нетарифные методы являются более удобными для того, чтобы достигнуть искомый результат.

В дополнение также можно отметить тот факт, что нетарифные ограничения практически не попадают под регулирование со стороны международных соглашений. За счет этого, то правительство, которое использует эти методы в своей торговой политике, может чувствовать себя более свободно, нежели в случае, если бы вводились тарифные ограничения. Тарифные ограничения, как известно, подлежат регулированию со стороны Всемирной торговой организации (ВТО).

Основными целями вступления России к ВТО являются:

* получение лучших условий для доступа отечественных товаров на зарубежные рынки;
* возможность разрешения торговых споров с помощью международных механизмов;
* привлечение инвестиций извне, в результате создания благоприятного климата для них и приведения законодательства в соответствии с нормами ВТО;
* увеличение возможностей доступа отечественных инвесторов на международной арене, в частности в банковской сфере;
* формирование благоприятных условий для улучшения качества и конкурентоспособности российских товаров и услуг в результате роста импорта;
* участие в формировании международных правил торговли с учётом национальных интересов;
* улучшение имиджа страны как полноправного участника международного товарооборота [15, с. 61].

Немаловажным моментом является и то, что Россия получает механизмы воздействия ВТО на своих зарубежных партнёров.

Правила ВТО позволяют отменить около 80-ти ограничений в торговле с РФ, которые действовали по отношению к отечественным товарам до вступления во Всемирную торговую организацию [21, с. 29]. В частности, теперь Россия сможет защищать отечественных металлургов, которых заставляют торговать на невыгодных условиях на Западе и ограничивают их деятельность в США. Кстати, именно собственники сталелитейной промышленности и промышленности цветных металлов с целью устранения потерь от экспорта в основном и лоббировали присоединение России к ВТО [28]. Главным бенефициаром вступления России в ВТО, по мнению аналитиков, собственно, и является металлургическая промышленность.

Вступление России в ВТО является своеобразным толчком для стимулирования конкуренции, которая, однако, сформируется не за счёт развития предприятий внутри страны, а за счёт импорта.

Некоторые эксперты полагают, что перспектива конкуренции с мировыми брендами стимулирует к формированию эффективных систем управления, бережному отношению к ресурсам, внедрению энергосберегающих технологий, созданию рентабельного производства [16, с. 69]. Конечно, эти преимущества невозможно испытать сразу.

К сожалению практика первого года членства России в ВТО отразилась негативным воздействием конкуренции такой формы на функционирование большинства отраслей отечественной экономики.

Став членом ВТО, Россия приняла на себя определённые условия ведения экономической политики. В частности, пришлось сделать первые шаги по снижению тарифной защиты внутреннего рынка. При переходе на новую редакцию Единого таможенного тарифа (ЕТТ), средневзвешенная ставка ввозной таможенной пошлины сократилась с 9,6% до 7,5%, по сельскохозяйственным товарам – с 18,6% до 14,6%, по промышленным товарам – с 11,2% до 7,6% [17, с. 158].

Высказываются обоснованные мнения, что «стержень выживания России – разумный протекционизм» [24]. Однако ВТО прямо запрещает российским предприятиям госсубсидии, имеющие целью импортозамещение, а протекционизм вообще считается самым тяжким нарушением членства ВТО. Таким образом, ВТО ставит «вне закона» возможность использовать главный рычаг модернизации России – мобилизации государством финансовых и человеческих ресурсов.

Подводя итог всему вышеизложенному можно сказать, что к протекционизму прибегают государства, желающие простимулировать национальную экономику. Помимо этого защитить отечественных производителей от жёсткой конкуренции извне.

Государством в большей мере применяются нетарифные меры регулирования, так как их преимущество заключается в том, что подобные меры обладают скрытым характером и, следовательно, правительством они применяются почти что бесконтрольно. Также немало важным пунктом является и то, что нетарифные ограничения практически не попадают под регулирование международных соглашений.

**1.2 Классификация нетарифных ограничений**

В мировой практике существуют официальные схемы, которые классифицируют нетарифные меры, которыми регулируется внешнеторговая деятельность.

Подобные классификационные схемы разрабатывают такие организации как:

− ВТО;

− ЮНКТАД;

− Международный валютный фонд;

− Мировой банк;

− Международный банк реконструкции и развития (МБРР);

− Международная торговая палата;

− иные авторитетные организации [11, c. 69].

Данные системы классификации нашли свое применение в таких целях как сбор информации, создание кодексов, разработка правил, которыми регламентируется применение отдельных групп нетарифных ограничений. Также данные классификации используются для того, чтобы составить национальные системы регулирования внешнеторговой деятельности.

Наиболее распространенной в настоящее время является та классификация, которая была разработана ВТО. В рамках ЮНКТАД, а также иных международных организациях данная схема нашла свое широкое применение. Она также активно используется в процессе проведения международных торговых переговоров. Исходя из той классификации, которая предложена ВТО, в систему нетарифных ограничений включаются меры, которые связаны с административными инструментами и финансовым воздействием. Данные меры могут быть разделены на пять групп.

Первая группа представлена финансовыми способами ограничения. Они закладываются в механизм платежей как различные прямые или косвенные сборы, которыми покрываются государственные затраты, которые связаны с решением проблем организационно-экономического характера за счет поставщиков из других стран. В данном случае применяются пограничные налоговые режимы и скользящие сборы.

Оставшиеся группы, а именно вторая, третья, четвертая и пятая представляют собой совокупность административных мер.

Вторая группа включает в себя участие государства в различных внешнеторговых мероприятиях. Среди этих мероприятий можно выделить систему государственных закупок товаров, государственную торговлю в странах с рыночным типом экономики, а также субсидирование производства и экспорта тех или иных товаров.

В третью группу включаются такие мероприятия, которые связаны с количественным ограничением импорта и экспорта. Это достигается за счет «добровольного ограничения» экспорта, лицензирования, контингентирования, квотирования, а также введением требований, которые бы касались вопросов, связанных с содержанием местного компонента в производстве готовой продукции, которую изготавливают зарубежные экспортеры-производители [11, c. 71].

В четвертую группу входят мероприятия, связанные с применением технических стандартов, а также требований той продукции, которая импортируется. Эти стандарты могут быть связаны с вопросами здравоохранения, обеспечением необходимых норм техники безопасности. Сюда также можно включить санитарно-ветеринарные нормы, требования к упаковке и маркировки товаров, а также промышленные стандарты.

В пятую группу можно отнести возможные административные импортные и таможенные формальности, за счет которых создаются препятствия к оформлению ввозимой продукции. Меры, рассматриваемые в пятой группе, могут быть представлены в виде антидемпинговых пошлин, методов оценки таможенной стоимости товаров, таможенных и консульских формальностей, а также определенными вопросами, связанными с товарной классификацией тарифов и товаросопроводительными документами.

Классификацию нетарифных ограничений можно представить в унифицированной форме, которая представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Унифицированная форма классификации нетарифных ограничений**

|  |
| --- |
| Система нетарифных ограничений |
| I. Финансовые меры: |
| 1.Сборы | дополнительные сборы | внутренние (уравнительные) налоги и сборы | пограничные налоги и сборы | скользящие сборы | импортные депозиты |
| 2.Налоги |
| 3.Пошлины |
| II. Административные меры: |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1.Количественные | 2.Скрытые методы | 3.Финансовые |
| Квотирование (контингент) | экспортная квота | Технические барьеры | соблюдение нац. стандартов качества | Субсидии | прямая субсидия |
| импортная квота | требования к упаковке | косвенная |
| индивидуальная квота | санитарно-гигиенич. нормы | внутренняя |
| глобальная квота | требования к рекламе | экспортная |
| Лицензирование | разовая лицензия | Внутренние налоги | прямые | Демпинг | спорадический |
| генеральная | косвенные | преднамерен |
| глобальная | Политика в рамках государственных закупок | постоянный |
| автоматическая лицензия | обратный |
| взаимный |
| "Добровольное" ограничение экспорта | Требование о содержании местного компонента | Экспорт. Кредитование | субс.кредиты экспортерам |
| гос. кредиты импортерам |
| страхование эксп. рисков |

Далее проведём рассмотрение мер финансового воздействия.

Финансовое воздействие на операции, связанные с внешней торговлей, обеспечивается за счет системы различных целевых и таможенных сборов, а также пошлин и налогов, которые взимаются при ввозе иностранных товаров. Зачастую, здесь не присутствует фиксированная ставка, а применяются компенсационные импортные сборы и скользящие импортные налоги, которые изменяются исходя из конъюнктуры международного и внутреннего рынка, а также государственной экономической политики.

Фиксированные пошлины, налоги и сборы могут быть как специфическими и взиматься в виде определенной фиксированной суммы с единицы количества товара, объема и единицы веса, так и иметь комбинированный характер. С их помощью государство может повышать внутреннюю цену импортируемого товара и снижать тем самым его конкурентоспособность. К числу подобных пошлин, налогов и сборов можно отнести переменные пошлины на импорт, которые действуют в период, когда повышен уровень мировых цен по отношению к внутренним аналогичным товарам, а также внутренние специальные налоги. Также могут вводиться компенсационные и антидемпинговые пошлины для того, чтобы возместить материальный ущерб, которые несут национальные производители страны-импортера в том случае, если со стороны экспортера будет установлен факт демпинга [12, c. 82].

Далее более детального изучения проблемы стоит рассмотреть разновидности сборов.

Под дополнительными сборами принято понимать сборы, которые взимаются сверх таможенных налогов и пошлин с импортированных товаров. Подобные сборы не имеют внутреннего аналога и взимаются с целью обеспечить финансирование для определенных видов деятельности, которые связны с внешней торговлей. Это, например, может быть статистический налог, гербовый сбор или налог на перевод за рубеж иностранной валюты.

Под внутренними (уравнительными) налогами и сборами, которые являются эквивалентными косвенным налогам и сборам (например, акцизам и НДС), принято понимать налоги и сборы, которые берутся на внутреннем рынке страны-импортера с тех товаров, которые импортируются. Также в данную категорию можно отнести сборы, которые взимаются с тех категорий продуктов, которые являются чувствительными и имеют эквивалент на внутреннем рынке. В качестве цели подобных сборов можно рассматривать необходимость создать одинаковый налоговый режим для аналогичных товаров национального и иностранного производства, а также поддержать определенный уровень цен на внутреннем рынке.

Пограничные налоги и сборы, которые также можно назвать таможенными доплатами, представляют собой сборы, которые взимаются в тот момент, когда внешнеторговые грузы перемещаются через таможенную границу и проходят таможенное оформление.

В качестве скользящих сборов рассматриваются дополнительные платежи, которые предназначаются для того, чтобы выровнять мировые розничные цены на импортируемые продукты питания, а также продуты сельского хозяйства и, сблизить их с ценами на внутреннем рынке.

Помимо сказанного, в качестве финансовых мер воздействия также рассматриваются меры, которыми регламентируется доступ к иностранной валюте со стороны импортеров. Может регламентироваться курс иностранной валюты, что приводит к тому, что стоимость импорта увеличивается. Например, могут вводиться обязательные импортные депозиты. Данный комплекс мер заключается в предъявлении требований, связанных с оплатой стоимости импорта, а также уплатой импортных налогов путем открытия предварительных импортных депозитов. К подобной категории мер также можно отнести предварительную уплату таможенных пошлин, уплату наличных средств. Указанные меры выражаются путем введения официальных ограничений на накопление иностранной валюты за счет необходимости получать различные разрешения на то, чтобы проводить валютные операции внутри страны.

Следующим шагом на пути к понимаю проблемы, станет рассмотрение административных мер.

Появление административных инструментов относят к началу XX века, когда увеличилось участие в международной торговле монопольных структур и крупных компаний. При наличии стабильных условий, данные меры принято рассматривать как дополнительные, которые носят временных характер, вводимые в том случае если имеет место быть недостаточность эффективности таможенно-тарифной системы. Однако когда наступает период спада в экономике, данные меры можно рассматривать в качестве основного инструмента, за счет которого государство регулирует внешнеторговую деятельность.

Когда государство применяет нетарифные административные меры, то оно осуществляется балансировку товарной структуры на внутреннем рынке. Внутренний рынок ограждается как от возможных поставок излишней импортной продукции, так и от возможного дефицита товаров на внутреннем рынке в том случае, если экспорт национальной продукции является чрезмерным.

Под количественными ограничениями принято понимать административную форму, которая относится к нетарифному государственному регулированию торгового оборота, которой определяется номенклатура и количество товаров, которые разрешено импортировать или экспортировать. Возможно применение количественных ограничений как в результате соответствующего решения со стороны правительства одного государства, так и в результате международных соглашений, которыми координируется торговля определенным товаром.

К количественным ограничениям принято относить:

− квотирование или контингентирование;

− лицензирование;

− «добровольное» ограничение экспорта.

Данные категории ограничений нуждаются в более детальном рассмотрении [12, c. 86].

Квотирование или контингентирование представляет собой наиболее распространенную форму количественных ограничений. Под данной формой принято понимать ограничение в стоимостном или количественном выражении того объема продукции, которые разрешено ввозить в страну (в таком случае речь ведется об импортной квоте) или же вывозить из страны (в данном случае имеет место быть экспортная квота) за определенный временной период. Квотирование внешней торговли, как правило, осуществляется за счет ее лицензирования. В данном случае государством выдаются лицензии на импорт или экспорт определенного объема продукции. Параллельно, государство запрещает ведение нелицензированной торговли.

Под квотой понимают количественную нетарифную меру, которая ограничивает импорт или экспорт товара определенной суммой или определенным количество за тот или иной временной промежуток.

Исходя из направленности, квоты могут быть разделены на:

− экспортные квоты. Подобные квоты могут вводиться исходя из международных стабилизационных соглашений, которыми устанавливается доля каждой страны в общем экспорте того или иного товара (например, экспорт нефти из стран, входящих в ОПЕК), или же исходя из решений правительства той или иной страны для того, чтобы предотвратить вывоз товаров, которые находятся в дефиците на внутреннем рынке;

− импортные квоты. Данные квоты вводят национальные правительства для того, чтобы обеспечить защиту местных производителей, достигнуть сбалансированности торгового баланса, а также осуществлять регулирование спроса и предложения на внутреннем рынке. Импортные квоты также могут быть введены в качестве ответа на дискриминационную политику со стороны иных стан. Исходя из охвата, квоты можно разделить на следующие категории:

− глобальные квоты. Такие квоты устанавливают на экспорт или импорт того или иного товара на определенный временной период не зависимо тот того, какая страна является экспортером или импортером данного товара. Смысл данных квот состоит в том, чтобы обеспечить необходимый уровень внутреннего потребления. Объем таких квот рассчитывается как разность между внутренним производством и внутренним потреблением того или иного товара;

− индивидуальные квоты. Данная категория представляет собой установленную в рамках глобальной квоты квоту той или иной страны, которая осуществляет экспорт или импорт определенного товара. Установление таких квот, как правило, осуществляется исходя из двусторонних соглашений. Подобные соглашения предоставляют основные преимущества в импорте или экспорте товаров для тех стран, которые объединены тесными взаимными политическими, экономическими или иными интересами. Зачастую, индивидуальные квоты могут иметь сезонный характер. Иными словами, их вводят на определенный временной период, когда необходима государственная защита внутреннего рынка. Это могут быть, например, осенние месяцы, когда реализуется сельскохозяйственная продукция нового урожая;

− лицензирование. Путем лицензирования государство регулирует внешнеэкономическую деятельность путем выдачи разрешений, которые выдаются государственными органами и на основе которых субъекты внешнеэкономической деятельности осуществляют импорт и экспорт тех или иных товаров в определенном количестве и за определенный временной промежуток [12, c. 90].

В заключение можно отметить, что существует довольно таки много классификаций нетарифных ограничений. Все эти классификации создавались из расчёта получения информационных данных, создания кодексов, разработки правил, благодаря которым регламентируется применение отдельных групп нетарифных ограничений. Однако наиболее распространённой на сегодняшний день является классификация, разработанная ВТО.

**ГЛАВА 2. ПРИМЕНЕНИЕ НАЛОГОВ КАК ФОРМЫ НЕТАРИФНОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА**

**2.1 Использование налогов как меры нетарифного регулирования**

Одной из самых сложных категорий для понимания в экономике является налоги. Именно поэтому вне зависимости от того что в отечественной и зарубежной литературе можно встретить большое количество определений понятия «налог». На сегодняшний день, вопрос о дефиниции «налога» всеобъемлюще и многогранно отражающей признаки, функции и роль налогов, остаётся актуальным и обсуждаемым.

 Ещё во времена возникновения первых государств существовали налоги, однако теория налогов получила развитие только с конца XV столетия. Это произошло после того как государства перешли от натурального хозяйства к денежному, открытия Америки, а также морского пути в Ост-Индию, ну и конечно же общего расцвета как внешней так и внутренней торговли. Именно с этого момента роль налога постоянно увеличивалась, в особенности это касалось налога как инструмента государственного управления. Всё это способствовало развитию точек зрения на сущность налога, его понятие и функции.

Налоги принято рассматривать в качестве важнейшего инструмента, который предназначен для того, чтобы регулировать как экономику в целом, так и сферу публичных финансов в частности. Под налогами принято понимать обязательные платежи, которые уплачиваются в пользу государства или же в пользу какого-либо иного публичного субъекта.

Для того чтобы подробнее понять суть налогов, а именно что это такое и из чего состоит, стоит ознакомиться с классификацией налогов. Классификация налогов может происходить по разным параметрам, а именно по уровню управления (федеральные, региональные, местные), по способу взимания (прямые, косвенные), по целевой направленности (абстрактные, целевые) или по уровню бюджета(закреплённые, регулирующие) и так далее. Более наглядная схема классификации налогов представлена в таблице 3.

Таблица 3

**Классификация налогов по критериям**



Будучи одним из основных источников для получения доходов государства, налогами выполняются определенные функции. Как правило, основная функция налогов – фискальная. Исходя из точки зрения, которая предлагается экономистами классической школы (Д. Рикардо и А. Смит), фискальная функция, которую выполняют налоги, является единственной [13, c. 203]. Являясь первейшей функцией, которую выполняет налогообложения, фискальная функция в настоящее время также сохраняет свое значение. Тем не менее, налогообложение на современном этапе не является ограниченным исключительно финансовым интересом.

Большинством современных ученых, в качестве функций, которые выполняют налоги, выделяют также регулирующую функцию [8, c. 32]. Государство осуществляет воздействие на экономические процессы, путем использования налогового механизма. Впервые регулирующую функцию налогов, обосновал Дж. М. Кейнс. Рассматривая инструменты экономического регулирования, он уделял большое внимание вопросам налогового регулирования.

На сегодняшний день принято выделять следующие функции налогов, представленные в таблице 4.

Таблица 4

**Функции налогов**

|  |  |
| --- | --- |
| Функция | Описание |
| Контрольная | Налоги позволяют контролировать деятельность фирм и учитывать доходы граждан |
| Фискальная | Налоги формируют доход госбюджета |
| Регулирующая | Налоги могут стимулировать или дестимулировать развитие субъектов |
| Социальная | Налоги сглаживают неравенство доходов |
| Поощрительная | Налоги отражают признание особых заслуг граждан |

За счет осуществления налоговой политики, государство обеспечивает стабильную доходность бюджета. Исходя из того, в какой форме проводится налоговая политика (это может быть политика «разумных» налогов, политика экономического развития или же политика максимальных налогов), за счет налогового регулирования находят свое проявление конкретные функции налогов, которые отражают те цели, которые имеют отношение к проводимой государством налоговой политике. В том случае, если государство проводит политику максимальных налогов, то в качестве основного можно рассматривать фискальный интерес государства. Осуществление политики экономического развития дает возможность для осуществления налогами их регулирующей функции. Что касается проведения политики «разумных налогов», то в данном случае можно вести речь о наличии симбиоза между первой и второй формами налоговой политики. Иными словами, в данном случае находят свое проявление как фискальная, так и регулирующая функции налогов.

Осуществление налогового регулирование проводится путем использования существующей в государстве налоговой системы, которая является совокупностью налогов, являющихся взаимосвязанными, а также включает в себя правила ее функционирования и построения. Тот процесс налогообложения, которые возникает в результате данного функционирования, находится под регулированием налогового права. Таким образом, можно сказать, что все функции налогов реализуются путем налогового регулирования исходя из тех принципов и норм, которые заложены в действующем налоговом законодательстве.

Налоговое регулирование принято относить к мерам, которые имеют косвенное воздействие на экономику [14, c. 48]. Также, в той или иной стране, налоги могут являться достаточно эффективными инструментами, за счет которых осуществляется нетарифное регулирование. Что касается вопросов, связанных с конкуренцией внутри стран, которые входят в Таможенный союз (далее – ТС), то можно сказать, что налоги представляются главным и основным рычагом подобного регулирования.

Как инструменты, используемые в нетарифном регулировании, налоги могут быть использованы как непосредственно, так и опосредованно. Непосредственным значением обладает так называние пограничное налоговое регулирование. Когда товары ввозятся на таможенную территорию ТС, то с них взимаются акцизы и налог на добавленную стоимость. Согласно статье 70 Таможенного кодекса Таможенного союза (далее – ТК ТС), указанные налоги можно отнести к таможенным платежам.

Налоги также можно рассматривать как меру опосредованного нетарифного регулирования. В данном случае налоги используется как тарифные барьеры. Однако это не может рассматриваться в качестве самоцели налогов, так как налогами в современных финансовых системах исполняются несколько функций. Именно являясь экономическими регуляторами, налоги могут являться мерами опосредованного нетарифного регулирования.

Можно выделить следующие три направления того, как налоги оказывают воздействие на международную торговлю:

− налоги могут использоваться как инструмент за счет, которого осуществляется экономическое регулирование;

− используются внутренние налоговые инструменты для того, чтобы оказать влияние на размер потребления и на уровень цен;

 − используются пограничные налоговые режимы [7, c. 404].

В официальных источниках международных экономических и торговых организаций, научных трудах встречается классификация нетарифных мер на жесткие (hard NTM), умеренные (mild NTM), «надоедливые», другими словами, создающие определенные неудобства. Несмотря на это отдельно выделяется группа нетарифных мер, степень воздействия которых на международную торговлю установить не удается.

Такие международные экономические организации как ВТО, ЮНКТАД, МБРР, Международная торговая палата, ЕЭК ООН и другими, выполняют помимо всего прочего также и учётную функцию. Данные организации регистрируют каждую новую форму нетарифных ограничений. Между тем сведения о подобной форме нетарифных ограничений должны быть сообщены странами как использующими такие меры, так и страны страдающие от них. Создание такого банка данных позволяет, как совершенствовать классификацию нетарифных мер, так и проводить мониторинг всех принимаемых мер внешнеторгового регулирования.

**2.2 Налоги как инструмент экономического регулирования**

Государственная налоговая деятельность связана с таким направлением развития как финансовая деятельность. Прямой обязанностью финансовой деятельности является добыча денежных средств в пользу государства. Средств необходимых для существования и нормального функционирования государства.

Для того чтобы понимать как устроены и работают инструменты, способы и методы государственного регулирования ниже представлена таблица 5.

Таблица 5

**Способы, методы и инструменты государственного регулирования рыночной инфраструктуры**



Как можно видеть у государства есть шесть основных инструментов для регулирования государства: лицензирование, стандарты, налоги, государственные заказы и прогнозы. Для дальнейшего исследования нас интересует лишь один из них, а именно налоги.

Денежные средства, полученные государством посредством налогов принято разделять на прямые и косвенные. В таблице 6 собраны различия прямых и косвенных налогов.

Таблица 6

**Различия прямых и косвенных налогов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №, п/п | Прямые налоги | Косвенные налоги |
| 1 | В отношения по поводу взимания налогов вступают 2 субъекта: бюджет и налогоплательщик | В отношения по поводу взимания налогов вступают 3 субъекта: бюджет, носитель налога (как правило, физическое лицо) и юридический налогоплательщик как посредник между ними |

Продолжение таблицы 6

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2 | Налоговое бремя несёт непосредственно плательщик | Налоговое бремя несёт носитель налога, тогда как налог в бюджет поступает косвенным путём – через юридических плательщиков |
| 3 | Величина налогов напрямую зависит от финансовых результатов деятельности плательщика | Величина налогов не зависит от финансовых результатов деятельности плательщика |
| 4 | Эти налоги не перелагаются налогоплательщиком ни на кого | Налоги перелагаются продавцом на покупателя |
| 5 | Эти налоги взимаются при получении прибыли (дохода) либо при обладании имуществом (походно-поимущественные налоги) | Эти налоги имеют объектом обложения юридические факты реализации при передаче товаров (работ, услуг), выполнения строительно-монтажных работ либо ввоз товаров из-за границы |
| Примеры | Налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций, налог на доходы физических лиц и др. | НДС, акцизы и др. |

Важнейшим фактором ценообразования являются налоги. Другими словами, налоги определяют объёмы потребления, а они влияют на все воспроизводственные процессы и конкурентоспособность товаров. Цена потребительских товаров определяется способами производства, ценами на ресурсы, необходимой разумной нормой прибыли и величиной налоговых ставок, так как и прямые, и косвенные налоги перелагаются в итоге на конечного потребителя, будучи включенными в полном объеме в цену товара. Другими словами, посредством изменения ставок налогов, государство осуществляет регулирование экономики. Тем самым влияя на объёмы потребления.

Можно привести пример как налоги являются основным или одним из основных источников получения финансирования государства. В Российской Федерации в Федеральном бюджете налоги составляют приблизительно 85% от общей суммы доходов. А что касаемо доли налогов в доходах бюджетов России, там они составляют почти, что 90% от общей суммы доходов. В приложении А явственно представлено распределение расходов и доходов Российской Федерации на 2017 год.

 Централизованная единая налоговая система благодаря налоговым ставкам является достаточно гибкой. Это обеспечивается систематическим уточнением ставок налогов, а также приведением имеющейся экономической конъюнктуры в соответствие с налоговой политикой.

Наиболее эффективными налоговыми средствами являются налоговая ставка и налоговые льготы.

Налоговая ставка – это величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. Данная ставка считается одним из обязательных элементов налога.

Что же касаемо налоговых льгот, то они стимулируют развитие определённых отраслей экономики, отдельных регионов, видов предпринимательской деятельности.

В большинстве случаев применение льгот считается оправданным лишь в отношении стратегически важных для страны отраслей экономики.

Яркими примерами могут послужить военно-промышленный комплекс, авиакосмическая промышленность, сельское хозяйство.

 В один ряд к налоговым льготам и налоговой ставке можно поставить налоговую базу, так как она тоже играет немаловажную роль в государственном регулировании экономики. Причин подтверждающих важность налоговой базы достаточно много. Основная причина заключается в том, что формирование налоговой базы первостепенно влияет на увеличение или уменьшение налоговых обязательств различных категорий налогоплательщиков. Всё это отражается, на создании дополнительных стимулов или же наоборот ограничений для расширения производства и инвестиционных проектов.

Наибольший эффект при регулировании экономики может быть достигнут путём воздействия на такие элементы налога, как налоговая ставка и налоговая база.

Налогообложение в современной экономике представляет собой эффективный экономический регулятор. Влияние регулирующей функции, которую исполняют налоги, в условиях современной экономики постоянно растет. Например, налоги можно использовать для стимулирования тех или иных видов экономической деятельности. В данном случае имеет место реализация стимулирующей подфункции регулирующей функции налогов. Также, налоги могут и наоборот – способствовать сдерживанию экономической активности, которая относится к субъектам экономической деятельности. В данном случае находит свое проявление дестимулирующая подфункция регулирующей функции налогов. Стимулировать и дестимулировать экономические процессы возможно как путем введения или отмены налогов, так и путем изменения тех или иных элементов налогов. Данный процесс может осуществляться путем повышения или понижения ставок налогов, дифференцирования этих ставок для тех или иных категорий плательщиков налогов. Государство может также вводить или отменять налоговые льготы или же изменять порядок и сроки уплаты налогов.

Понятие «налогообложение» имеет тесную связь с таким понятием как «налоговая деятельность». Государственная налоговая деятельность включает в себя несколько компонентов и состоит из нескольких направлений:

1. Путь установления и введения налогов и их взаимное согласование (гармонизация) является путём к формированию налоговой системы.

2. В области налогообложения должно присутствовать определение компетенции органов государственной власти, а также распределение их полномочий в данной сфере.

3. Формирование налоговой администрации, другими словами создание системы специализированных налоговых органов государства, следовательно, обеспечение их функционирования в надлежащем виде.

4. Организация и осуществление налогового контроля над соблюдением налогового законодательства, исполнением налоговых обязательств, а также исполнением других обязанностей, которые предусмотрены этим законодательством.

5. Осуществление сбора налогов. Это может происходить несколькими путями, первый, как самостоятельная уплата налогоплательщиками, и второй, как принудительное взимание. Принудительное взыскание недоимок и пени, которые были начислены за просрочку уплаты налогов.

6. Соблюдение законности. Поддержание порядка в сфере налогообложения, это относится и к ответственности юридических лиц за нарушения налогового законодательства. Привлечение к ответственности лиц, допускающих подобные противозаконные действия.

Основные методы, посредством которых осуществляется налоговая деятельность государства:

– установление и ведение налогов;

– ведение учёта налогоплательщиков;

– ведение учёта объектов обложения по окладным видам налогов;

– взимание окладных видов налогов;

– организация удержания налогов у источника выплаты дохода;

– установление для определенных категорий налогоплательщиков налоговой отчётности;

– осуществление контроля над исполнением налогоплательщиками своих налоговых обязательств, а налоговыми агентами, сборщиками налогов, банками и другими лицами, связанными с налогообложением, — своих обязанностей, предусмотренных налоговым законодательством;

– принятие мер по обеспечению исполнения налогоплательщиками своих налоговых обязательств, а иными лицами, связанными с налогообложением, своих налоговых обязанностей;

– организация налоговой службы государства (системы налоговых органов);

– установление юридической ответственности за нарушения налогового законодательства (за совершение налоговых правонарушений);

– привлечение лиц, виновных в нарушении налогового законодательства, к установленной ответственности.

В сущности нетарифного регулирования особое место занимает разделение нетарифных мер на экономические и административные.

Более подробно остановимся на рассмотрении экономических мер нетарифного регулирования страны. Не смотря на это, можно отметить, что под административными мерами государственного регулирования центральное место занимают количественные ограничения, а также иные меры сходные с ними по характеру воздействия.

Что же касается экономических мер нетарифного регулирования государства, то они воздействуют на объём внешнеторговых поставок опосредованно. Другими словами, всё это происходит посредством использования рыночных механизмов и приводит к удорожанию импортных и экспортных товаров.

Среди нетарифных мер экономическую природу имеют особые пошлины, а именно компенсационные, специальные, и, конечно же, налоги.

Экономические инструменты могут оказывать ограничительное воздействие на импорт, защищая тем самым интересы национального производителя, а также стимулировать экспортеров и содействовать развитию импортозамещающих и импортовытесняющих национальных производств (так называемый наступательный протекционизм, инструментами которого являются субсидии, экспортные кредиты, льготное страхование экспорта и т.д.).

Примером такого применения экономических нетарифных мер в жизни может служить то, что последнее слово на рынке остаётся за потребителем. У респондента остаётся право выбора между импортным товаром по высокой цене и аналогичным отечественным товаров по более низкой цене.

Для того чтобы вышеизложенная информация была усвоена более детально, необходимо привести примеры из жизни.

Первым примером может служить 2008 год в Российской Федерации, для того, чтобы предотвратить последствия мирового экономического кризиса, в качестве меры был принят Федеральный закон от 26.11.2008 N 224-ФЗ "О внесении изменений в часть первую, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации". В данном нормативно-правовом акте нашли свое отражение основные антикризисные изменения в законодательстве, которые относятся к налогам и сборам. Можно отдельно рассмотреть те изменения, которые являются наиболее значимыми. Например, корректировке подвергся ряд норм, касающиеся НДС, за счет которых были предоставлены «преференции» для организаций, которые занимаются импортом и экспортом. Также увеличился размер, который относится к имущественному налоговому вычету по НДФЛ на приобретение и строительство недвижимости с 1 млн. до 2 млн. рублей. Помимо указанных мер государство также ввело амортизационную премию по налогу на прибыль организаций. В качестве же самого значительного изменения по налогу на прибыль организаций можно считать тот факт, что налоговая ставка была снижена с 24% до 20%.

Ряд статей, которые относятся к упомянутому Закону, вступили в силу с того момента, как документ был официально опубликован. Данный факт может быть трактован как оказание «скорой помощи» экономике страны. Перечисленные выше антикризисные поправки дали возможность налогоплательщикам на налогах.

В целях государственного регулирования внешней торговли, налоги также находят весьма широкое применение. В качестве примера можно рассмотреть Европейский Союз. После того, как таможенные пошлины в станах ЕС были отменены, налоги были выдвинуты на первый план в качестве метода для осуществления регулирования ввоза и вывоза товаров [6, c. 401].

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В заключение курсовой работы можно сделать следующие выводы.

В качестве нетарифных ограничений рассматривается комплекс мер, которые имеют ограничительно-запретительный характер и которые препятствуют тому, чтобы иностранные товары проникали на внутренние рынки. В отличие от таможенных тарифов, значительная часть подобных нетарифных методов слабо поддается количественной классификации и, как следствие этого, их весьма сложно отразить в статистике. Подобная характеристика нетарифных методов позволяет правительствам использовать как некоторые из них отдельно, так и определенную комбинацию таких методов, для того, чтобы достигнуть своих целей, связанных с торговлей в рамках протекционистской политики.

Наиболее распространенная классификация нетарифных мер содержит в себе пять групп.

Первая группа представлена финансовыми способами ограничения. Они закладываются в механизм платежей как различные прямые или косвенные сборы, которыми покрываются государственные затраты, которые связаны с решением проблем организационно-экономического характера за счет поставщиков из других стран.

Вторая группа включает в себя участие государства в различных внешнеторговых мероприятиях.

В третью группу включаются такие мероприятия, которые связаны с количественным ограничением импорта и экспорта. Это достигается за счет «добровольного ограничения» экспорта, лицензирования, контингентирования, квотирования, а также введением требований, которые бы касались вопросов, связанных с содержанием местного компонента в производстве готовой продукции, которую изготавливают зарубежные экспортеры-производители.

В четвертую группу входят мероприятия, связанные с применением технических стандартов, а также требований той продукции, которая импортируется.

В пятую группу можно отнести возможные административные импортные и таможенные формальности, за счет которых создаются препятствия к оформлению ввозимой продукции.

Налоги представляют собой достаточно распространенную форму нетарифного протекционизма.

Можно выделить следующие три направления того, как налоги оказывают воздействие на международную торговлю:

− налоги могут использоваться как инструмент за счет, которого осуществляется экономическое регулирование;

− используются внутренние налоговые инструменты для того, чтобы оказать влияние на размер потребления и на уровень цен;

− используются пограничные налоговые режимы.

Нормы ВТО требуют, чтобы налогообложение внутри страны не давало преференций национальным товарам, за счет которых отечественные производители имели бы преимущества на внутреннем рынке по сравнению с иностранными производителями и их товарами.

Несмотря на то, что нормы ВТО устанавливают принцип «недискриминации» внутреннего налогообложения в отношении иностранных товаров в реальности государство-импортер может использовать налоговые инструменты в качестве мер нетарифного регулирования. Внутренние налоги взимаются как с ввозимых товаров, так и с товаров, произведенных на внутреннем рынке, и поэтому налоговая составляющая в цене товаров может существенно различаться. Например, с помощью налоговых льгот можно способствовать удешевлению товара на внутреннем рынке, и, следовательно, содействовать развитию экспорта или противодействовать росту импорта.

На текущий момент, в связи с санкциями в отношении России, а также развитием программы импортозамещения, налогам как форме протекционизма уделяется весьма повышенное внимание. Использование налогов как формы нетарифного протекционизма должно вестись исходя из потребностей всего населения, как производителей, так и потребителей. Задачи такой политики должны быть четко обозначены. Также государство должно тщательным образом следить, чтобы в процессе реализации такой политики достигались именно те цели, которые были поставлены и которые отвечают потребностям всего общества, а не отдельных товаропроизводителей.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. "Таможенный кодекс Таможенного союза" (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17).
2. Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности".
3. Федеральный закон от 26.11.2008 N 224-ФЗ (ред. от 08.03.2015) "О внесении изменений в часть первую, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерациии отдельные законодательные акты Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015).
4. Федеральный закон от 19.12.2016 N 415–ФЗ "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов".
5. Алексеенко М.М. Взгляд на развитие учения о налоге у экономистов А. Смита, Ж.-Б. Сэя, Д. Рикардо, Ж. Сисмонди и Дж. Ст. Милля. М., 2012.
6. Винницкий Д.В. Налоговое право Евразийского экономического сообщества: правовой режим налога на добавленную стоимость. М., 2014.
7. Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование: учебник. М., 2013.
8. Мамбеталиев Н.Т. Кучеров И.И. Налоговое право ЕврАзЭс. М., 2013.
9. Мамбеталиев Н.Т., Мамбеталиева А.Н. Налоги в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве. М., 2013.

Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика. Учебное пособие для вузов. – М.: «Дело и Сервис». – 2014. – 460 с.

Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. – М.: Экономистъ. – 2013.

Пугель Т.А., Линдерт П. Х. Международная экономика. Учебник: Пер. с англ. – М.: Дело и сервис. – 2013.

1. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов. М., 2012.
2. Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования экономики. Теория и практика: учебник / под ред. М.А. Абрамовой, Л.И. Гончаренко, Е.В. Маркиной. — М.: Издательство Юрайт, 2015.
3. Гуляев Г. Ю. Расширение конкуренции в условиях ВТО // Теоретическая экономика. — 2014. — № 6. — С. 60-72.
4. Кигинько М.Г. Вступление России в ВТО и развитие внешнеэкономической деятельности / М.Г. Кигинько // Государственный советник. – 2013. – №4. – С. 69–78.
5. Кузнецов И.А. Перспективы модернизации российской экономики в условиях вступления России во Всемирную торговую организацию / И.А. Кузнецов // Вестник финансового университета. – 2013. №6. – С. 158–167.
6. Мамбеталиев Н., Мамбеталиева А. Гармонизация косвенного налогообложения в Таможенном союзе // Налоговый вестник. 2013. − № 11. − С. 51 – 59.

Оболенский В. Присоединение России к ВТО и ее участие в интеграции. // МЭ и МО. – 2014. − №3.

1. Погудаева М. Ю., Жукова И. М. Современная политика протекционизма. // Экономика и экономические науки. – 2010. – № 19. – С. 134-140.
2. Путылин В.И. Использование интеграционных преимуществ вступления России в ВТО в повышении конкурентоспособности экономики / В.И. Путылин // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2013. – №2. – С. 29–36.

Рубан О. Русский бизнес/Промышленная политика: Перевооружить немедленно. // Эксперт. – 2015. − №33.

Татаркин А. Региональные последствия вступления России в ВТО. // Эксперт. – 2013. − №5.

1. Хандруев А. Условия для здоровой конкуренции / А. Хандруев // Прямые инвестиции. –2014. – №4. – С. 58–63.

Шохин А. Экономика и финансы: за и против. // Эксперт. – 2015. − №13.

1. Официальный портал Россия и Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]. − Сетевой режим доступа: http: www.wto.ru.
2. Официальный портал Минэкономразвития и торговли РФ [Электронный ресурс]. − Сетевой режим доступа: http: www.есоnomy.gov.ru.
3. Путин подтвердил, что Россия присоединится к ВТО в мае-июне [Электронный ресурс]: сайт – Режим доступа: http://www.audit-it.ru/news/finance/400420.html (дата обращения 13.05.2017)

**ПРИЛОЖЕНИЯ**

**Приложение А**

