



Центр экспертизы по вопросам ВТО

Информационный бюллетень

№3, февраль 2015

В номере:

От редактора.....	2
В ожидании дефицита зарубежных товаров и лекарств	3
Об американских оценках выполнения Россией ее обязательств в ВТО.....	6
США инициировали в ВТО процедуру против китайских экспортных субсидий.....	9
О торговых спорах в ВТО с участием России.....	11
<i>К 20-летию ВТО</i>	
От ГАТТ-1947 к ВТО. Торговые переговоры в 1947-1979 гг.....	13

От редактора

Уважаемые читатели,

Перед вами очередной – третий номер нашего Информационного бюллетеня. Номер открывается кратким прогнозом ситуации на ближайшее время на российском рынке товаров, включая фармацевтическую продукцию. Два материала посвящены собственно участию России во Всемирной торговой организации: «О торговых спорах в ВТО с участием России» и «Об американских оценках выполнения Россией ее обязательств в ВТО». В первом указаны те торговые споры, в которые на февраль 2015 г. была вовлечена Россия. Второй является кратким

изложением вышедшего в США в конце 2014 г. Доклада, посвященного выполнению Россией принятых обязательств в рамках ВТО. Несмотря на известную долю субъективизма данного документа, ознакомление с ним представляет интерес. Теме торговых споров посвящен еще один материал, в котором речь идет об инициировании американской стороной процедуры в ВТО в отношении применяемых Китаем экспортных субсидий. Завершается номер публикацией очередной (второй) статьи, посвященной 20-летию Всемирной торговой организации.

Алексей Порганский

В ожидании дефицита зарубежных товаров и лекарств

Российские импортеры предсказывают скорый дефицит зарубежных товаров в магазинах. Иностранцы поставщики не отгружают товар, требуя предоплаты, а банки не кредитуют импортеров, опасаясь банкротств. Европейские страховщики по той же причине отказываются страховать их финансовые риски. Недоверие проявляют и крымские компании – в случае с поставками яблок и груш из Крыма поставщики требуют предоплату 70–90%. Многих пугает неопределенность развития ситуации в России.

"Импортеры еды банкротятся каждый день в Санкт-Петербурге. На нашей крупнейшей в Санкт-Петербурге базе — на ул. Софийская — просто нет товара. Большой дефицит всего. Отсюда и цены такие в магазинах", — свидетельствует руководитель проекта по работе с сетями фруктовой компании NovFrut А. Краснянский.

"В последнее время спросом стали пользоваться все финансовые схемы, о которых раньше только писали в учебниках", — говорит финансовый директор крупного непродовольственного ритейлера. Помимо кредита, у компаний есть надежда на аккредитив или банковскую гарантию: без этих инструментов шанс получить что-либо из-за рубежа без предоплаты падает до нуля. При этом с начала года цены на аккредитивы выросли в разы. Если раньше стоимость аккредитива составляла от 0,5% до 1% от поставки, то теперь — от 1,5% для лучших и надежных компаний до 5% для всех остальных. На таких условиях работает весь импорт, включая бытовую технику, косметику, продукты питания и одежду.

Гарантии крупнейших российских банков — ВЭБа, Сбербанка и ВТБ — не принимаются с тех пор, как они попали под санкции. Впрочем, как отмечает «Газета.Ru», сейчас производителей перестала устраивать гарантия любого российского банка — им требуется аккредитив зарубежного или российского банка с подтверждением от зарубежного. Напрямую же иностранные банки готовы предоставлять аккредитивы в исключительных случаях.

Вне зависимости от инструментов все деньги стали для оптовиков безмерно дорогими, и многие

российские компании просто уйдут с рынка импорта товаров, опасаются участники рынка. В относительно стабильном положении только крупнейшие ритейлеры. Однако, после получения товара проблемы не заканчиваются: сбыть его и получить средства сейчас непросто. Курс доллара с 1 января 2014 года вырос вдвое, почти на столько же — евро, но покупать привычный товар вдвое дороже готов не каждый.

Высокие ставки по кредитам ухудшают положение тех, кто уже и так пострадал от девальвации рубля. "Получить кредит нереально: компании зачастую проще закрыться, подать на банкротство, чем просчитать коммерческий риск", — описывает ситуацию топ-менеджер крупного банка. "Кредит импортеру под 25–40% годовых с учетом риска и ставки ЦБ можно сразу записывать в просрочку. Если они берут кредиты под такой процент, то либо у людей плохо с математикой, либо под видом помидоров они продают наркотики. Ни один другой бизнес не дает такой маржи", — говорит банковский источник "Газеты.Ru".

Несмотря на снижение ключевой ставки ЦБ с 17% до 15%, бизнес не заметил изменения условий кредитования. Величина ставок по кредитам до 2 февраля составляла 25–28%. После 2 февраля, когда ЦБ понизил ставку, стоимость кредитов стала колебаться от 23% до 25%, уточнили в компании, занимающейся поставками бытовой техники.

Получить новый кредит возможно только при наличии хороших связей, рассказывает крупный импортер электроники. Европейские страховщики с конца 2014 года неохотно страхуют поставки товаров в Россию. "Застраховаться невозможно, европейские компании попросту отказываются работать с российскими импортерами", — говорит представитель компании — импортера овощей и фруктов.

Участник рынка непродовольственных товаров на условиях анонимности рассказал, что сложности появились даже в работе с китайскими поставщиками. По его словам, сейчас китайцы всерьез напуганы общением с некоторыми российскими оптовиками. "К моему огромному сожалению, многие российские компании

перестали платить за заказанные в Китае товары. Тысячи и тысячи контейнеров скопились на складах, потому что товар просто не выкупают. Для этого нет денег, поскольку для одного кредита очень сильно подорожали, а другой их получить просто не смог. Поэтому китайцы свое негативное ощущение от российского рынка перекалывают даже на надежных партнеров", — сообщил управляющий партнер той же компании. Китайские поставщики впервые за все время работы начали говорить, что они готовы принимать оплату в юанях. Но для такой оплаты применяется не самый выгодный курс, поэтому некоторые китайские партнеры уже готовы брать оплату в российских рублях.

Непростые времена ожидают и российский фармацевтический рынок.

Цены на лекарства в этом году, по экспертным оценкам, могут вырасти на 20%. Чтобы сдержать такое подорожание, Минздрав РФ предлагает регионам проводить проверки соблюдения предела надбавок к стоимости лекарств.

Введенное правительством в рамках антикризисных мер ограничение на допуск к госзакупкам иностранных производителей медицинских изделий может увеличить цены на продукцию для госзаказчика и заставить уйти с рынка иностранные компании, а также лишить доступа врачей и пациентов к современным и инновационным технологиям, заявляют международные производители медицинских изделий. Ассоциация международных производителей медицинских изделий IMEDA (объединяет 40 ведущих компаний) в своей официальной позиции обрисовывает негативные последствия принятия постановления об ограничении иностранных производителей на допуск к госзакупкам и предлагает пересмотреть критерии определения «локального» медицинского изделия.

Напомним, в постановлении, вступившем в силу 13 февраля, приведен перечень медизделий иностранного производства, которые будут допущены к госзакупкам только при условии, что на торги заявилось менее двух производителей из России, Казахстана, Белоруссии или Армении. В перечень, в частности, вошли, электрокардиографы, некоторые виды томографов, глюкометры, иглы, шприцы, пинцеты, слуховые аппараты, медицинская

одежда, антисептические салфетки. Документ разработан в соответствии с антикризисным планом правительства с целью обеспечить поддержку отечественной медицинской промышленности.

По мнению ассоциации IMEDA, реализация постановления приведет к ограничению конкуренции и, как следствие, к «падению качества закупаемых изделий и возрастанию их цены для госзаказчика», поскольку российские поставщики, получившие фактически монопольное положение на рынке, «не будут иметь стимулов для совершенствования своей продукции и удержания или снижения сложившихся до введения ограничений цен».

«Таким образом, российские врачи и пациенты могут лишиться доступа к современным и инновационным медицинским изделиям, широко применяемым во всем мире», — отмечают в ассоциации.

Правительство РФ в начале декабря 2014 года утвердило программу госгарантий бесплатного оказания медицинской помощи, сократив норматив ее подушевого финансирования в сравнении с ранее запланированным уровнем.

«Уже через несколько лет зарубежные компании, не имеющие локального производства на территории РФ, начнут уходить из тех сфер, на которые распространяется действие данного регулирования. В итоге индустрия столкнется со стагнацией российского производства», — уверена гендиректор компании BD («Бектон, Дикинсон энд Компани») в России и СНГ Елена Чиркова.

Также иностранных производителей не устраивает механизм определения «локального» продукта, на который ссылается постановление. По их мнению, необходимый уровень локализации производства сразу в 50% для большинства добросовестных игроков, за исключением производителей базовых медицинских изделий, «в краткосрочной перспективе недостижим».

Минздрав сформировал новый перечень жизненно необходимых и важнейших лекарств, который не обновлялся с 2012 года. Как утверждают в министерстве, в него вошли препараты только с доказанной клинической эффективностью

«С учетом сужения рынка, ограничение государственных закупок импортных медизделий может затронуть до 20% объема рынка медицинских изделий в денежном выражении», — считает гендиректор научно-технического центра МЕДИТЭКС Андрей Виленский. Помимо ухода с рынка иностранных производителей и стимулирования их к локализации, некоторые отечественные компании, производящие изделия из перечня, могли переоценить свои возможности по объемам производства, что «может привести к нехватке некоторых медизделий, пусть и временной», отмечает он.

В ассоциации предлагают пересмотреть критерии определения «локального медицинского изделия» для целей госзакупок, уменьшив требования по степени локализации с 50% до 5–10% с постепенным увеличением степени локализации. Также там считают необходимым установить равные критерии «локального» медизделия и механизмы контроля за процессом получения сертификатов, подтверждающих страну происхождения товаров для участия в госзакупках

как для зарубежных производителей, локализовавших свое производство в России, так и для отечественных производителей, использующих при производстве иностранное сырье и комплектующие.

Минздрав расширяет сферу госрегулирования и с 2016 года начнет контролировать цены на медицинские изделия. Под регулирование попадут около 10% из перечня медицинских изделий. В этой связи в ассоциации IMEDA указывают на необходимость введения дополнительных экономических стимулов для зарубежных инвесторов, которые побуждали бы их к выбору России как площадки для локализации производства: налоговые стимулы, ценовые преференции, обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности при переносе инновационных технологий.

(По материалам «Росбалт», «Gazeta.ru», «Коммерсант»)

Об американских оценках выполнения Россией ее обязательств в ВТО

В конце 2014 г. Офис торгового представителя США (United States Trade Representative – USTR) представил Конгрессу второй ежегодный Доклад, посвященный выполнению Россией принятых обязательств в рамках ВТО (Report on Russia's implementation of the WTO Agreement)¹.

Следует сразу отметить, что в публикации такого доклада нет ничего необычного и тем более ущемляющего каким-то образом имидж другого члена ВТО. Подобная практика не противоречит принципам транспарентности и демократической дискуссии между странами-членами, которым привержена Всемирная торговая организация. В этой связи, в качестве примера, можно упомянуть распространенное российской стороной в штаб-квартире ВТО в июне 2014 г. коммюнике о невыполнении Соединенными Штатами своих торговых обязательств в связи с рядом введенных этой страной санкций против российских организаций.

Российская сторона, стремясь к обеспечению полноценного и качественного выполнения взятых при присоединении к ВТО обязательств, с вниманием отнеслась к данному документу, однако придерживается собственных оценок относительно соблюдения принятых в рамках ВТО обязательств.

Редколлегия «Информационного бюллетеня» считает оправданным и полезным для своих читателей публикацию краткого изложения доклада USTR (в дальнейшем – Доклад), несмотря на содержащиеся в нем некоторые формулировки и оценки политического характера, которые не соответствуют официальной позиции РФ.

Основные заключения Доклада сводятся к следующему:

- США и другие страны-члены задействовали значительные ресурсы для поддержки присоединения России к ВТО;

- США продолжают считать, что включение России в основанную на правилах систему ВТО выгодно самим Соединенным Штатам, России и мировой торговой системе;

- Использование Россией неправомерных и репрессивных торговых мер против многих ее соседей, а также против США противоречит центральному принципу открытой торговли, которая базируется на верховенстве закона, поддерживаемого ВТО;

- В дополнение: многие протекционистские тенденции в России выглядят как усиливающиеся;

- Хотя Соединенные Штаты ограничили свои двусторонние обязательства в отношении России в результате нарушения последней суверенитета и территориальной целостности Украины, они продолжили и продолжают впредь напоминать России о ее обязательствах в рамках ВТО и о тех выгодах для нее и других членов ВТО, которые дает выполнение этих обязательств.

По оценке авторов Доклада, к концу 2014 г., по сравнению с первым годом членства России в ВТО, отмечается значительно меньше позитивных моментов, которые бы свидетельствовали, что РФ продолжит усилия по интеграции в мировое торговое сообщество и станет конструктивным членом ВТО. Использование Россией необоснованных ответных мер в отношении США и ряда других торговых партнеров, говорится в документе, противоречит центральному принципу открытой торговли, которая базируется на верховенстве закона, поддерживаемого ВТО. Предпринимавшиеся Россией шаги по открытию своего национального рынка и расширению выбора для потребителей оказались подорваны решением от 06 августа (Указ Президента РФ – прим. ред.) о запрете импорта некоторых сельскохозяйственных продуктов из США и ряда третьих стран. В этой связи эксперты USTR полагают, что в торговом режиме РФ начинают нарастать протекционистские тенденции.

В то же время в USTR отмечают, что Россия выполняет свои обязательства по поэтапному снижению тарифной защиты внутреннего рынка. Вместе с тем в Администрации США с

¹ Полный текст Доклада в оригинале доступен по ссылке <http://www.wto.ru/ru/content/documents/docs/Russia2014WTOReport.pdf>

нетерпением ожидают официальной нотификации со стороны РФ о выполнении Министерской декларации ВТО 1996 г. по торговле продукцией информационных технологий.

В позитивном плане отмечаются предпринятые в России меры по снижению ставок экспортного таможенного тарифа, упрощению процедур на границе в том числе применительно к правилам таможенной оценки, отмене ряда требований по лицензированию импорта, снижению таможенных сборов. Одновременно предметом озабоченности американской стороны продолжают оставаться такие вопросы, как режим регулирования применительно к порядку ввоза на таможенную территорию РФ товаров, содержащих криптографическую составляющую.

Сферой особой озабоченности американской стороны являются выполнение Россией обязательств в рамках Соглашения ВТО по санитарным и фитосанитарным мерам и практика регулирования в области санитарных и фитосанитарных мер. В Докладе отмечается, что, несмотря на соблюдение Россией в целом ее обязательств в сфере государственной поддержки агросектора, США по-прежнему озабочены использованием ею санитарных и фитосанитарных мер в том числе в целях ограничения импорта на российский рынок сельскохозяйственной продукции американского происхождения и поддержки внутреннего производства соответствующей продукции.

В Докладе также говорится об озабоченности американской стороны имплементацией Россией отдельных обязательств по гармонизации санитарных и ветеринарных мер с соответствующими международными стандартами, в частности, подчеркивается озабоченность ссылками российской стороны на Codex Alimentarius, когда при проведении инспекций, выдвигаются требования, более жесткие, чем предусмотрено международными стандартами. Особое беспокойство в этой связи вызывает непредоставление Россией оценок рисков (выполненных в соответствии с международными стандартами, руководствами и рекомендациями), обосновывающих наличие более жестких требований к допускам по остаточному содержанию болезнетворных микроорганизмов и ветеринарных лекарственных средств, запросы о предоставлении которых были сделаны США или другими партнерами России. В

рамках данного вопроса подчеркивается, что российская сторона применяет нулевые допуски по остаточному содержанию тетрациклина, которые являются более жесткими, чем установленные Codex Alimentarius.

В Докладе отмечается, что Администрация США продолжает внимательно следить за использованием Россией субсидий и ценового контроля, в особенности применительно к титану и природному газу. Кроме того, Администрация озабочена несвоевременностью направления нотификаций о вводимых и планируемых к введению мерах нетарифного регулирования, а также задержкой с учреждением единого информационного центра в сфере технических барьеров в торговле.

Повышенное внимание американцы уделяют введенным Россией правилам закупок на местном рынке для государственных компаний, компаний с преимущественно госучастием, а также программам предоставления преференций для государственных закупок таких товаров, как автотранспортные средства, навигационные системы, программное обеспечение, медицинские приборы и изделия, фармацевтическая продукция.

В части выполнения Россией обязательств по доступу на рынок услуг Офис торгового представителя фиксирует факт их выполнения, отмечая, однако, тенденцию к нарастанию протекционизма. Администрация США полагает, что введение Россией требования о хранении компаниями персональных данных российских граждан на серверах, расположенных в России, может затронуть отдельные обязательства российской стороны по доступу на рынок услуг. Озабоченность американской стороны вызывают также введенные недавно ограничения на долю владения иностранных инвесторов в акционерном капитале российских средств массовой информации.

Важнейшей сферой озабоченности американцев остаются вопросы обеспечения защиты прав интеллектуальной собственности, где их прежде всего волнует недостаточный, по их мнению, уровень правоприменительной деятельности в первую очередь в Интернете, а также в сфере борьбы с контрафактной продукцией. Кроме того, по мнению американцев, таможенные органы РФ недостаточно эффективно используют полномочия по осуществлению действий "ex officio" (в рамках ст. 58 ТРИПС). У

американской стороны остаются вопросы к системе коллективного управления авторскими и смежными правами, включая вопросы обложения НДС кинематографической продукции, а также к обоснованности размера взимаемого сбора в отношении физических носителей, на которых могут быть записаны аудиовизуальные и иные произведения для использования в личных целях. Данные меры, с точки зрения Администрации США, имеют отдельные признаки наличия дискриминационного ограничения. Вместе с тем американская сторона указывает, что Россия добилась существенного улучшения правового режима в области защиты интеллектуальных прав.

Доклад также содержит сведения о наличии противоречащих правилам ВТО элементах режима «промышленной сборки» в автомобильной отрасли и сроках их отмены (с 01 июля 2018 г.), а также сроках начала переговорного процесса (июль 2016 г.) по согласованию нового режима промышленной сборки, соответствующего правилам Соглашения ВТО по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМС). США намерены отслеживать развитие ситуации в данной сфере и добиваться полного соблюдения Россией соответствующих обязательств в рамках ВТО.

Также предметом тщательного мониторинга со стороны Офиса торгового представителя на предмет возможного нарушения положений Соглашения ТРИМС и ст. III ГАТТ-1994 (Национальный режим – прим. ред.) является реализуемая государственной компанией «Росагролизинг» программа лизинга сельскохозяйственной техники, в рамках которой фермерам предоставляются более благоприятные финансовые условия при лизинге сельхозтехники, произведенной в России.

В завершающей части Доклада говорится, что Офис торгового представителя США продолжит тщательный мониторинг выполнения Россией ее обязательств в рамках ВТО. При этом Администрация США оставляет за собой право в случае введения ограничений доступа к внутреннему рынку, установлению дискриминационных правил, применения запрещенных субсидий и иных мер, не совместимых с нормами ВТО, продолжить использование всех надлежащих средств из набора инструментов ВТО для урегулирования возникающих торговых разногласий, включая рассмотрение спорных вопросов в Органе ВТО по разрешению споров.

США инициировали в ВТО процедуру против китайских экспортных субсидий

«Bridges Weekly», 12 февраля 2015

США подали официальную жалобу в рамках ВТО в связи с «масштабной» китайской программой субсидирования компаний-экспортеров, охватившей семь промышленных секторов, включая текстильную отрасль, производство медицинских товаров и сельское хозяйство. Новая жалоба – очередной виток в длительной истории разбирательств между двумя экономическими гигантами в рамках международного торгового органа.

О начале процедуры разбирательства заявил 11 февраля Торговый представитель США Майкл Фроман, который анонсировал эту меру в качестве подтверждения готовности Вашингтона придерживаться политики «решительной и эффективной защиты своих торговых прав», равно как и обсуждения новых торговых соглашений.

Упомянутая китайская программа известна как «Демонстрационные базы – общая сервисная платформа» (*Demonstration Bases-Common Service Platform*). Она, по утверждению американской стороны, фактически позволяет Китаю отбирать определенные компании в качестве «демонстрационных баз» в обмен на возможность экспорта производимых этими компаниями товаров.

Преимущество такого отбора, по словам Вашингтона, заключается в возможности получения указанными производителями услуг в рамках субсидирования, которые предоставляются бесплатно или со скидкой. Денежные субсидии и иные льготы также предоставляются компаниям, которые «отвечают критериям экспортной деятельности», заявляет американская сторона.

В число 179 демонстрационных баз, которые, как утверждается, получают преимущества от таких «запрещенных экспортных субсидий», входят компании, занятые в текстильной отрасли, производстве одежды и обуви, новых материалов и металлов, легкой промышленности, производстве химикатов специального назначения, медицинских товаров, аппаратуры, строительных материалов, а также в сельском хозяйстве.

По словам Фромана, такая поддержка является нарушением обязательств Китая в рамках ВТО, касающихся отмены части экспортных субсидий. Масштаб такой поддержки, по официальному заявлению Торгового представительства США, сложно определить в силу «недостаточной прозрачности» политики Пекина, хотя он, возможно, варьируется в зависимости от того, в какой отрасли функционирует такая «база» и в каком регионе она находится.

По утверждениям Вашингтона, объем экспорта таких компаний составляет значительную долю внешнеторгового оборота Китая. Например, 14% экспорта текстиля из Китая за 2012 год приходилось на 16 из 40 «демонстрационных баз», имеющих в текстильной отрасли этого азиатского государства.

Долгая история разбирательств

Споры в рамках ВТО для Вашингтона и Пекина не в новинку: страны уже участвовали в 24 взаимных разбирательствах. Из них на долю США приходится 15 претензий к Китаю, в то время как азиатский экономический гигант подал 9 жалоб на своего североамериканского торгового партнера.

Торговый представитель США подчеркнул, что давние торговые связи между двумя странами являются еще одной причиной прибегнуть при необходимости к мерам по обеспечению выполнения партнером обязательств. Программа «демонстрационные базы – общая сервисная платформа» наносит ущерб американским рабочим, заявил Фроман, призвав Вашингтон «убедить Китай, одного из наших важнейших торговых партнеров, выполнять свои обязательства, а с нашей стороны делать все возможное, чтобы гарантировать, что права американцев не будут нарушаться из-за несправедливых дотаций со стороны иностранных партнеров».

На момент написания статьи официальные лица Пекина не прокомментировали обвинения.

По правилам ВТО, США и Китай должны провести «консультации» в течение не менее 60 дней в целях достижения взаимоприемлемого решения. Если стороны не достигают договоренности в течение указанного срока, Вашингтон имеет право требовать созыва третейской группы для рассмотрения дела.

Торговая атмосфера в Вашингтоне

Жалоба США была поддержана некоторыми американскими конгрессменами из штатов Вашингтон, Луизиана и Калифорния, опубликовавшими заявления, которые в целом поддерживают важность мер по обеспечению выполнения Китаем своих обязательств.

Спор возник в период, когда вопросы торговли в повестке Вашингтона вышли на первый план, поскольку американская сторона стремится к завершению переговоров по соглашению о Транс-Тихоокеанском партнерстве (ТТП) с 11 странами. В настоящее время Китай не является стороной соглашения, при этом некоторые аналитики считают, что оно, возможно, нацелено на укрепление конкуренции растущему влиянию Китая в регионе.

Закон о возобновлении полномочий на ускоренное ведение торговых переговоров, предоставляемых Конгрессом США Администрации, которые позволяют органам

исполнительной власти США обсуждать условия торговых соглашений, одобряемых затем или отвергаемых на голосовании в Конгрессе, должен быть представлен на рассмотрение законодательным органом США в ближайшие недели с целью ускорения подготовки и ратификации ТТП. Это, кстати, лишь дополнительно разожгло дебаты о преимуществах торговых соглашений.

Принятие этих новых торговых соглашений, как заявляют официальные представители США, является необходимым условием сохранения важной роли Вашингтона в установлении «правил игры» в торговле как в Атлантическом, так и Тихоокеанском регионе.

«Сегодня наши предприятия экспортируют больше товаров, чем когда-либо прежде, и экспортеры стремятся увеличивать зарплату своим работникам», заявил в январе президент США Барак Обама во время своего ежегодного послания конгрессу США «О положении в стране». «Однако, как теперь говорят, Китай намерен устанавливать правила для самого динамично развивающегося региона в мире» (см. *Bridges Weekly*, 22.01.2015 г.).

«Почему мы это позволяем? Мы должны сами устанавливать эти правила. Мы должны создать равные условия для всех игроков», добавил он.

О торговых спорах в ВТО с участием России

Основной причиной торговых споров являются меры, принимаемые в нарушение обязательств по международному соглашению. Соглашение об учреждении ВТО (Марракешское соглашение) предусматривает обязательную процедуру разрешения споров, которая установлена на основе Договоренности о правилах и процедурах разрешения споров (ДПРС или ДРС).

С момента учреждения ВТО ДРС применяется ко всем спорам, возникающим в рамках соглашений ГАТТ, ГАТС, ТРИПС. Из ДРС следует:

- Все споры, возникающие в связи с обязательствами в рамках ВТО, должны разрешаться на основе ДРС;
- Соответственно, запрещено прибегать к односторонним или неразрешенным ответным мерам для того, чтобы добиться прекращения нарушения.

Орган по разрешению споров (ОРС) – центральное звено в системе ВТО, обеспечивающее устойчивость функционирования всей многосторонней торговой системы. На практике ОРС – это Генсовет ВТО. Заседает, как правило, 1 раз в месяц. За время после создания ВТО в ОРС рассмотрено 490 споров, включая

находящиеся в стадии рассмотрения (на 25 февраля 2015 г.).

Страна-член ВТО может выступать в споре в качестве истца, ответчика, либо участвовать в споре других стран-членов в качестве третьей стороны. Наиболее активными участниками споров за последние годы были Соединенные Штаты и Евросоюз. Так, США приняли участие в качестве истца в 108 спорах, в качестве ответчика в 123, в качестве третьей стороны в 118 спорах; ЕС подал жалобы на 95 стран, 80 стран в свою очередь подали на жалобы на Евросоюз и в качестве третьей стороны ЕС принял участие в 143 спорах; Китай принял участие в качестве истца в 12 спорах, в качестве ответчика – в 33, в качестве третьей стороны – в 115 спорах.

Практически сразу после присоединения к ВТО Россия также оказалась вовлеченной в торговые споры с торговыми партнерами. Ниже приведены сведения о конкретных торговых спорах, в которых участвует Российская Федерация (на февраль 2015 г.). К этим данным следует добавить, что РФ участвует еще в 19 спорах в качестве третьей стороны.

В дальнейшем мы постараемся информировать читателей о ходе разрешения торговых споров, в которые вовлечена Россия.

С кем спор	Предмет спора	Статус
Россия в качестве истца		
Евросоюз	Россия считает, что Евросоюз неправомерно применяет «энергетические корректировки» при антидемпинговых расследованиях в отношении российского экспорта, поскольку низкая цена газа – конкурентное преимущество России	Россия подала жалобу в декабре 2013 г., образована третейская группа
Евросоюз	Россия считает, что нормы Третьего энергетического пакета, который предполагает либерализацию рынка газа в Европе, противоречат обязательствам ЕС по соглашениям ВТО	Россия подала жалобу в апреле 2014 г., идут консультации
Россия в качестве ответчика		
Евросоюз Япония	По мнению ЕС и Японии, утилизационный сбор для импортных автомобилей создает менее выгодные условия для зарубежных поставщиков по сравнению с российскими производителями	Жалобы поданы в 2013 г., образованы третейские группы, идут консультации
Евросоюз	Евросоюз пожаловался на введенные Россией ограничения на ввоз продукции свиноводства из стран ЕС	Жалоба подана в апреле 2014 г., сформирована третейская группа
Евросоюз	ЕС хочет оспорить антидемпинговые пошлины в отношении легких коммерческих автомобилей (LCV), поставляемых из Германии и Италии, которые ввела Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) по жалобе производителей	Жалоба подана в мае 2014 г., сформирована третейская группа
Евросоюз	Евросоюз жалуется на повышение Россией пошлин на ввоз некоторых сельскохозяйственных и промышленных товаров (в том числе бумаги, картона, пальмового масла, холодильников)	Жалоба подана в октябре 2014 г., идут консультации

Источник: сайт ВТО
https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm

К 20-летию ВТО

От ГАТТ-1947 к ВТО

Торговые переговоры в 1947-1979 гг.

Мы продолжаем серию статей, посвященных 20-летию Всемирной торговой организации, отмечаемому в 2015 году. Первая публикация, размещенная в №2 Информационного бюллетеня, была посвящена началу становления системы многостороннего регулирования торговли. Как отмечено в ее заключении, в 1940-х годах международная торговля регулировалась главным образом двусторонними соглашениями. При этом торговый обмен характеризовался высокими таможенными пошлинами и весьма распространенными количественными ограничениями. Именно в такой обстановке осуществлялась попытка перехода к многостороннему регулированию международной торговли. В конце концов она привела к устойчиво функционирующему Генеральному соглашению о тарифах и торговле (ГАТТ), в рамках которого начались переговоры по снижению барьеров в торговле товарами.

Первые четыре раунда многосторонних торговых переговоров прошли в 1947-1956 годах. Однако существенного снижения уровня таможенных пошлин они не принесли. В то же самое время в Западной Европе были предприняты первые шаги по формированию Общего рынка шести стран. Параллельно СССР и страны Восточной Европы в противовес реализации Плана Маршалла в Западной Европе образовали Совет экономической взаимопомощи (СЭВ). Тем самым в 50-х годах XX века в международной торговле одновременно были заложены основы принципиально различных торгово-политических систем.

Первые раунды торговых переговоров в рамках ГАТТ довольно скоро оказали влияние на законодательные системы стран-участниц. В 50-60-е годы XX века ряд стран Западной Европы, Северной Америки и Япония пересмотрели и модернизировали свои таможенные законодательства, сблизив их с нормами ГАТТ, приняли новые законы, регулирующие внешнюю торговлю. Эти меры послужили укреплению

позиций соответствующих правительств на многосторонних торговых переговорах в рамках ГАТТ.

Начало 1960-х годов было отмечено ростом роли развивающихся государств в международной торговле. Появились первые организации производителей сырьевых товаров. В частности, в сентябре 1960 г. на Багдадской конференции была создана Организация стран-экспортеров нефти (ОПЭК), задачи которой состояли в координации торговой и ценовой политики развивающихся стран-экспортеров нефти. В последующие годы были созданы аналогичные по характеру организации экспортеров какао, меди, каучука, бананов и пр.

В декабре 1961 г. Генеральная Ассамблея ООН приняла резолюцию «Международная торговля, как важнейший инструмент экономического развития». Эта резолюция послужила основой для работы по подготовке и созыву первой Конференции ООН по торговле и развитию. Конференция прошла в марте-июне 1964 г. в Женеве и завершилась созданием нового международного учреждения – ЮНКТАД (UNCTAD). 30 декабря того же года резолюцией ГА ООН ЮНКТАД была учреждена в качестве постоянного органа Генеральной Ассамблеи ООН по вопросам международной торговли. По инициативе развивающихся стран в ЮНКТАД был принят целый ряд важных торгово-политических решений. Важнейшее из них – создание общей системы преференций для развивающихся стран.

Появление ЮНКТАД означало, что в рамках формирующейся торговой системы возник новый центр торгово-политических переговоров и принятия решений, повлиявший на торгово-политический климат 60-х – 80-х годов XX века и что начал складываться новый сложный комплекс торгово-политический взаимоотношений развитых и развивающихся государств, получивший название отношения «Север-Юг».

Активная деятельность ЮНКТАД способствовала тому, что на определенном этапе в ГАТТ были учтены нужды развивающихся стран.

Так, 1964 г. в тексте ГАТТ появилась Часть IV, в которой были зафиксированы особые интересы развивающихся стран в международной торговле, а именно, было отмечено, что развитые страны не требуют взаимности от развивающихся государств в вопросах снижения или отмены таможенных пошлин или других барьеров в торговле. Важнейшим достижением развивающихся стран стало закрепление для них в ГАТТ права брать на себя обязательства, совместимые с нуждами их экономического развития. Этот принцип получил название принципа специального (более льготного) и дифференцированного режима (*Principal of special and differential treatment*).

Несмотря на временный статус ГАТТ, функционирование Соглашения постепенно активизировалось.

Как видно из *табл.1* (стр. 18), за первые 20 лет после подписания ГАТТ в его рамках было проведено шесть конференций². Главным в их повестки дня оставалось снижение таможенных пошлин. Вместе с тем в сферу внимания ГАТТ постепенно попадали вопросы выработки правил международной торговли, что представляло собой важнейший сдвиг в торгово-экономических отношениях между странами.

С каждым раундом переговоры становились сложнее и продолжительность их увеличивалась (см. *табл.1*). Особенно заметно противоречия между крупными странами вокруг снижения таможенных пошлин обострились с начала 60-х годов XX века в период переговоров т.н. «Диллон-раунда». Переговоры были инициированы Соединенными Штатами. Оказавшись экономически наиболее мощной державой после Второй мировой войны, США преследовали естественную для себя цель создания максимально благоприятных условий для американского экспорта. На переговорах раунда Вашингтон ставил перед собой конкретную задачу ослабить протекционистский эффект только начавшего формироваться в то время единого таможенного тарифа ЕЭС. Брюссель, в свою очередь, рассчитывал на получение тарифных уступок от американцев на ряд товаров своего экспорта в США. Переговоры были весьма трудными, и ни одна из сторон не смогла добиться намеченных целей. Несмотря на частичное взаимное снижение

пошлин, уровень таможенного обложения на большую часть товаров оставался высоким.

Диллон-раунд стал первой попыткой США и Европейского экономического сообщества (ЕЭС) найти взаимную основу для долгосрочного развития торгово-экономических отношений между двумя крупнейшими экономическими центрами мира. Эта не вполне успешная попытка побудила, однако, обе стороны вернуться за стол переговоров спустя три года. Предложение об их начале вновь поступило от США – оно прозвучало в послании президента Дж. Кеннеди Конгрессу в январе 1962 г.

Начавшиеся в мае 1962 г. переговоры Кеннеди-раунда продлились уже четыре года. Каждый процент снижения ставок таможенных пошлин становился результатом напряженного торга. При этом многие вопросы так и остались несогласованными. Это обстоятельство фактически явилось тем негативным прецедентом, который в дальнейшем повторялся вновь и вновь на переговорах в рамках ГАТТ/ВТО со все более масштабными и долговременными последствиями для многосторонней торговой системы (МТС).

В ходе Кеннеди-раунда переговорная позиция ЕЭС явно уступала американской. Принятый в США закон давал исполнительной власти право снижать таможенные пошлины на 50% в течение пяти лет в обмен на встречные уступки иностранных государств. В ЕЭС в то же самое время произошли важные внутренние перемены, связанные с европейской интеграцией: отмена пошлин во взаимной торговле внутри Сообщества сопровождалась укреплением внешней таможенной защиты по его границам, что препятствовало процессу взаимного снижения тарифов.

Итогом Кеннеди-раунда стала договоренность между 46 государствами о снижении пошлин в течение пяти лет на 35% на промышленные товары – главным образом на машины, оборудование, химические товары. Данный характер взаимных тарифных уступок подчеркивал тот факт, что договоренности Кеннеди-раунда явились, прежде всего, сделкой между развитыми странами.

Результаты Кеннеди-раунда еще не означали решительного перехода к либеральной торговой политике, а скорее были лишь этапом на пути к ней. Относительно высокие ставки таможенных пошлин сохранились на большую часть товаров в

² The GATT Years: from Havana to Marrakesh.
http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm

развитых странах: в США, ЕЭС и Японии средний уровень таможенного обложения на промышленные товары составлял 9%-11%, а ставки по отдельным группам товаров доходили до 30% и более³.

Что касается развивающихся стран, то на переговорах Кеннеди-раунда они ставили перед собой задачу добиться от развитых стран снижения ввозных пошлин по своим основным экспортным товарам. Как полагали развивающиеся страны, договоренность должна была основываться на упомянутом выше закрепленном в ГАТТ принципе *специального и дифференцированного режима*. Однако их требования практически остались невыполненными: тарифные ставки по окончании раунда остались достаточно высокими именно на экспортные товары развивающихся государств.

Таким образом, к началу 70-х годов XX века индустриальные страны продолжали делать упор на таможенную защиту в борьбе за рынки. Это свидетельствовало о сохранявшихся и даже местами усиливавшихся (в частности, со стороны Европейского Сообщества) протекционистских настроениях. Вместе с тем, объективно наметившаяся в после окончания Второй мировой войны глобальная тенденция к либерализации торговли вела к поискам компромиссов. Поэтому в начале 1972 г. Соединенные Штаты, государства ЕЭС и Япония объявили о намерении провести новый раунд переговоров. Он начался в сентябре 1973 г. в Токио и был назван «Токио-раунд»⁴.

Повестка дня переговоров Токио-раунда уже существенно отличалась от всех предыдущих переговоров в рамках ГАТТ: впервые в качестве главных вопросов фигурировали принципы и правила международной торговли, хотя таможенно-тарифные проблемы по-прежнему занимали важное место в переговорах⁵. Эти проблемы обнаружили серьезные различия в позициях сторон. Так, государства ЕЭС выступили против дальнейшего линейного снижения таможенных пошлин, как это было на предыдущих переговорах. Свою позицию они объяснили твердым намерением сохранить

систему региональных соглашений о тарифных льготах с другими странами. Вместо прежнего подхода они подчеркнули приверженность иному – нелинейному принципу снижения пошлин, предполагающему большее снижение высоких пошлин по сравнению с низкими.

США, напротив, стремились к линейному снижению тарифов. Одновременно они пытались уменьшить барьеры для американских товаров, создававшиеся преференциальными соглашениями ЕЭС с другими странами, а также Общей сельскохозяйственной политикой Сообщества (ОСХП).

Позиция развивающихся стран заключалась в требованиях к развитым государствам соблюдать принципы недискриминации и закрепленного в ГАТТ принципа специального и дифференцированного режима. Они высказались за укрепление и расширение системы преференций на невзаимной основе для товаров своего экспорта и подчеркнули твердое намерение сохранить свой таможенный протекционизм в качестве важнейшего инструмента защиты национальной экономики.

По итогам переговоров Токио-раунда, далеко не все из 102 стран-участниц согласились на тарифные уступки. Основной протокол, подписанный в Женеве в 1979 г., включал в приложение списки тарифных уступок 27 стран. В дополнительном протоколе содержались уступки 19 развивающихся стран. Результаты тарифной части переговоров Токио-раунда оказались даже несколько скромнее результатов предыдущего раунда: снижение тарифов за восемь лет составило в среднем 32% (против 35% за пять лет после Кеннеди-раунда). Менее всего прогресс коснулся торговли сельскохозяйственными товарами: из 48 млрд. долл. стоимости экспорта сельхозтоваров снижение пошлин распространялось лишь на 15 млрд. долл.⁶

Однако дальнейший прогресс в снижении тарифных барьеров явился отнюдь не главным достижением Токио-раунда. В ходе переговоров был выработан целый ряд соглашений (кодексов), имевших прямое отношение к таможенно-тарифному регулированию. Среди них: Соглашение о применении статьи VII ГАТТ (Кодекс о таможенной стоимости), Соглашение о

³ Kennedy Round. Estimates Effects on Tariff Barriers. N.- Y., 1968. P.61-67.

⁴ Основные переговоры Токио-раунда проходили, как обычно, в Женеве вплоть до окончания в 1979 г.

⁵ GATT. The Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations. Geneva, 1979.

⁶ GATT. The Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations. Geneva, 1979.

применении статьи VI ГАТТ (Антидемпинговый кодекс), Соглашение о толковании и применении статей VI, XVI, XXIII ГАТТ (Соглашение о субсидиях и компенсационных пошлинах), а также Соглашение о технических барьерах в торговле, Соглашение об импортом лицензировании, Соглашение о правительственных закупках и др.

Таким образом, впервые после создания ГАТТ в 1947 г. переговоры вышли за рамки обсуждения чисто таможенно-тарифных вопросов. Выработка и подписание названных выше правовых документов означала, что ходе Токио-раунда произошел качественный сдвиг в формировании современной многосторонней торговой системы – участники переговоров перешли к созданию новых правовых и организационных основ МТС. Это еще не означало решительного отхода от протекционизма, однако отныне для него задавались некие ограничительные рамки. Токио-раунд заложил основу для последующих более глубоких этапов переговоров по развитию правовых основ международной торговли, результатом которых стало формирование нынешней многосторонней торговой системы.

Как это уже происходило в ходе предыдущих переговоров, Токио-раунд оставил многие вопросы незавершенными. Причем, на этот раз незавершенность касалась как чисто тарифных аспектов (к примеру, сельское хозяйство), так и системной части, т.е. правил торговли.

Между тем к началу 80-х годов административно-правовые и организационные возможности ГАТТ уже не удовлетворяли ни интересы так называемых «главных участников торговли» (страны Западной Европы, США и Япония), ни развивающихся стран. Значительно возрос объем мирового товарооборота, стала сложнее география торговых потоков. Но мировая торговля возросла не только количественно. Менялись многие ее качественные параметры: изменилась товарная структура, возросла роль торговли внутри транснациональных корпораций (ТНК). Государственное регулирование торговли никак не могло компенсировать дефицит административных и организационных возможностей ГАТТ.

1980-е годы можно считать новым этапом в развитии международной торговли и

формировании современной МТС. Вслед за ростом цен на нефть в 1973-1980 гг. общий уровень мировых цен вырос почти в пять раз. Рост мирового экспорта привел к значительному увеличению дефицита торгового баланса в США, странах ЕЭС и Японии. Указанные страны стали испытывать трудности с реализацией производимых товаров как на внешних рынках, так и на внутренних. Рост конкуренции вызвал новый всплеск протекционизма в развитых странах. Его отличительной особенностью стало все более активное применение наряду с открытыми также и скрытых барьеров в торговле. Как правило, это были различного рода административно-технические ограничения.

Следствием этого стало развитие противоположных тенденций в доступе на национальные рынки. В результате сохранявшаяся тенденция к снижению прямых таможенных барьеров не приводила к либерализации торговли, т.к. усиливалось применение иных, противоположных по своим последствиям мер (административно-технические ограничения). Эти меры все чаще применялись не на границах, а на внутреннем рынке страны.

Таким образом, на данном этапе возникают новые формы торговых барьеров. К примеру, стали активно применяться «добровольные ограничения экспорта» и, так называемые, соглашения «об организованной торговле». В большинстве случаев эти соглашения касались торговли текстилем, черными металлами, бытовой техникой и некоторыми другими товарами.

С начала 1980-х годов многие развивающиеся государства стали демонстрировать быстрый рост экспорта готовых изделий, что внесло дополнительное напряжение на мировой рынок. Все эти новые обстоятельства дали основание ряду лидеров западных стран говорить об угрозе «всеобщей торговой войны». Новая волна протекционизма явилась в этом смысле реальным проявлением растущего противостояния.

Вместе с тем накопленный опыт торгово-политических переговоров побуждал к поиску решения возникших проблем путем компромиссов. Поиски компромиссов естественным образом шли в рамках ГАТТ, которое продолжало наращивать число своих участников и де-факто стало выполнять функции международной организации: у ГАТТ появился

свой секретариат в Женеве и некоторые другие органы, присущие международной организации.

Международные торговые отношения, как это уже было отмечено выше, становились все более сложными. Вслед за торговым обменом интернационализация стала охватывать сферу производства товаров и услуг. Благодаря снижению прямых торговых барьеров, а также прогрессу в области информационных технологий и международного транспорта перед компаниями открывались возможности снижать издержки производства, размещая его в различных странах мира.

Наиболее активно такие процессы шли в 1980-е – 1990-е гг. Эти процессы способствовали появлению нового понятия – «глобализация». К концу 1980-х годов суммарный объем производства предприятий, находящихся за пределами территории государства, на которой расположена материнская компания, достигло 12 трлн долл., продолжая расти⁷. Увеличивавшийся объем экспорта товаров и услуг свидетельствовал и возрастании степени глобализации. В этих условиях уже с начала 80-х годов становилось все более очевидным, что ГАТТ все менее соответствует новым реалиям международной торговли. Сложившаяся межгосударственная структура ГАТТ, ставшая де-факто международной организацией с комплексом правил для торговли товарами, требовала существенной модернизации и перехода к полноправной международной организации с обновленным и расширенным кодексом обязательного для всех стран правил, которые бы обеспечивали регулирование торговли товарами и услугами. Это и создало необходимые предпосылки для начала нового раунда многосторонних торговых переговоров.

(Продолжение следует)

⁷ Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование: Учебное издание. М., 2004. С. 84.

Табл.1. Переговорные конференции в рамках ГАТТ

N п/п	Место открытия и проведения конференции	Даты	Число участвующих стран	Основные вопросы повестки	Название раунда переговоров
1	Женева (Швейцария)	1947	23	Снижение тарифов	Женевская конференция 1947 г.
2	Аннеси (Франция)	1949	13	“	Конференция в Аннеси
3	Торки (Англия)	1950	38	”	Конференция в Торки
4	Женева	1956	26	”	Женевская конференция 1956 г,
5	Женева	1960-1961	26	“	Диллон-раунд
6	Женева	1964-1967	62	Снижение тарифов и разработка Антидемпингового кодекса	Кеннеди-раунд
7	Токио (Япония), работа конференции проходила в Женеве	1973-1979	102	Снижение тарифов и разработка целого ряда договоренностей и кодексов	Токио-раунд
8	Пунто-дель-Эсте (Уругвай), работа конференции проходила в Женеве	1986-1994	125	Снижение таможенных барьеров, разработка соглашений по нетарифным барьерам, совершенствование системы ГАТТ, торговля услугами, создание ВТО	Уругвайский раунд

Редактор – Алексей Портанский
Адрес: 109028, Москва, Покровский бульвар, д. 8, стр. 1, оф. 403
Тел.: +7 495 725 30 73
Факс: +7 495 725 30 70 доб. 5905
Эл. почта: info@wto.ru
Сайт: www.wto.ru