



Центр экспертизы по вопросам ВТО

Информационный бюллетень

№ 4, март 2015

В номере:

От редактора.....	2
Евразийский межправительственный совет вырабатывает подходы по вопросам торгово-экономического сотрудничества ЕАЭС.....	3
Астана указала на некоторые препятствия на пути присоединения Казахстана к ВТО.....	4
Как изменился импорт товаров в Россию.....	5

Наша консультация

Антидемпинговая политика.....	10
-------------------------------	----

К 20-летию ВТО

Снижение импортных пошлин способствовало росту торговли.....	13
От ГАТТ-1947 к ВТО: Переговоры Уругвайского раунда и создание ВТО.....	17

От редактора

Уважаемые читатели,

Выпущен очередной четвертый номер нашего бюллетеня.

Первые два материала посвящены государствам ЕАЭС, а именно, январскому 2015 г. заседанию Евразийского межправительственного совета и некоторым проблема завершающего этапа присоединения Казахстана к ВТО. В этом номере мы публикуем первую часть статьи одного из экспертов «Центра экспертизы» об антидемпинговой политике. Полагаем, что данный материал и его

продолжение представят интерес особенно для той части нашей аудитории, которая на практике связана с рынком товаров.

В рубрике «К 20-летию ВТО» помимо очередной статьи из серии «От ГАТТ-1947 к ВТО» представляем вашему вниманию перевод с незначительными сокращениями выпущенной Секретариатом Всемирной торговой организации брошюры «Торговля и тарифы» (*Trade and Tariffs*).

Алексей Портанский

Евразийский межправительственный совет вырабатывает подходы по вопросам торгово-экономического сотрудничества ЕАЭС

Необходимо определить подходы к развитию торгово-экономического сотрудничества Евразийского экономического союза с основными партнерами, отметил Председатель Правительства России Дмитрий Медведев, открывая первое заседание Евразийского межправительственного совета 6 января 2015 г. в подмосковных Горках.

Евразийский межправительственный совет – один из руководящих органов союза, заседания которого будут проводиться как минимум один раз в квартал. По словам Медведева, в этом органе будет «приниматься основной массив решений, которые будут регулировать экономическую деятельность и сотрудничество в рамках союза». Членами Евразийского экономического союза являются Армения, Беларусь, Казахстан и Россия.

Повестка дня этого заседания включала в себя следующие вопросы: реализация согласованной промышленной и агропромышленной политики; развитие экспорта и промышленной кооперации; реализация совместных инвестиционных проектов; разработка концепции формирования общих энергетических рынков; развитие сферы услуг, включая либерализацию каботажных перевозок; взаимная открытость членов ЕАЭС о ходе переговоров в рамках ВТО. Белорусская сторона также призвала проанализировать причины, которые привели к введению российской стороной односторонних запретов и ограничений.

«В этом году нам предстоит проделать большую работу: подготовить и принять новый таможенный кодекс, соглашение о порядке заключения международных договоров в Евразийском союзе, концепции формирования общего электроэнергетического рынка, рынка газа, нефти, нефтепродуктов – в общем, более ста документов», – поделился планами Медведев.

В ходе встречи стороны коснулись вопроса финансирования пилотного проекта по введению так называемой маркировки товаров, который в ноябре 2014 г. обсуждался в Ашхабаде. «Рынок легкой промышленности достаточно ёмкий, содержит значительную долю импорта. В силу

понятных причин на нём активно используются всякие чёрные и серые схемы, поэтому нам нужно отработать понятный, чёткий порядок администрирования, а затем и оперативно перенести маркировку на иные виды товаров, когда мы почувствуем, что этот механизм заработал», – отметил Медведев. Проект позволяет осуществлять контроль оборота товаров и обеспечить легальность импорта и производства продукции.

При обсуждении координации промышленной политики Беларусь указала на отсутствие реального движения в вопросе согласованных мер по импортозамещению. «Настало время определиться с судьбой понятия “товар Евразийского экономического союза”. Мы все, и Беларусь здесь не исключение, пока чрезмерно осторожно относимся к этой инициативе. Надо, наверное, уже находить ответ на вопрос: кто же он такой отечественный производитель союза, товары которого мы совместными усилиями предполагаем продвигать, в том числе и за пределы ЕАЭС. Мы считаем, что необходимо вплотную подойти к разработке правил определения происхождения товаров из ЕАЭС», – призвал Премьер-министр Беларуси Андрей Кобяков.

По мнению белорусской стороны, Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) также должна в срочном порядке возобновить активную работу над списком изъятий и ограничений во взаимной торговле товарами и услугами в Евразийском экономическом союзе.

ЕЭК было предложено разработать механизм, который позволит осуществлять мониторинг выполнения сторонами принятых в ЕАЭС решений, и возможные меры ответственности государств-членов за их невыполнение, а также предусмотреть ответственность ЕЭК за неэффективное выполнение обязанностей по проведению такого мониторинга.

«Мосты», 7 февраля 2015

Астана указала на некоторые препятствия на пути присоединения Казахстана к ВТО

Вступление Казахстана во Всемирную торговую организацию (ВТО) затрудняется из-за требований, предъявляемых двумя странами – Украиной и Монголией, сказал первый заместитель Премьер-министра Казахстана Бакытжан Сагинтаев во время своего визита в Павлодарскую область Казахстана.

«Мы почти завершили все приготовления и переговорные процессы по вступлению в ВТО. Но у нас еще есть некоторые нерешенные вопросы с Монголией и Украиной. Есть некоторые неясные моменты. Монголия выступает против, поднимает какие-то исторические вопросы. В этой ситуации хочет себе что-то выторговать, вы же знаете, как в таких случаях протекают переговоры. Есть также вопросы с Украиной. Но я думаю, что в ближайшем будущем все эти вопросы будут решены», – сказал Сагинтаев.

При этом чиновник не пояснил, на каких конкретно условиях настаивают Монголия и Украина. По сообщению информационных источников, Сагинтаев рассказал о сложностях на переговорах по присоединению Казахстана к ВТО в ответ на предложения местных промышленников и властей Павлодарской области использовать торговые меры протекционистского характера.

По информации сайта «*Tengrinews.kz*», власти Павлодарской области предложили разработать новую государственную программу, в которой требовалось бы использование продукции местного производства. В то же время сайт «*Ratel.Kz*» сообщил, что промышленники пожаловались на свое бедственное положение и директор завода по производству стальных бесшовных труб *KSPSteel* Эдуард Креймер предложил ввести ограничение на ввоз аналогичной продукции из России. Оба источника указывают, что Сагинтаев не поддержал эти предложения, отметив, что сейчас не самое подходящее время закрывать границы и что необходимо сосредоточить усилия на завершении переговоров в ВТО.

Напомним, что Рабочая группа по присоединению Казахстана к ВТО начала свою работу 6 февраля 1996 года. Казахстан планировал вступить в эту международную организацию еще в прошлом году, но переговоры не удалось завершить. Руководство страны надеется на вступление в текущем году и работает над завершением процесса переговоров в ВТО на условиях, отвечающих долгосрочным национальным экономическим интересам страны.

Как изменился импорт товаров в Россию

За год импорт в Россию сократился на 9,2%, или почти на \$29 млрд. – с \$315 млрд. в 2013 году до \$286 млрд. в 2014 году, следует из данных Федеральной таможенной службы (ФТС). Особенно драматичным оказалось падение в четвертом квартале: ввоз товаров за три последних месяца сократился более чем на 19% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года и составил всего \$68,6 млрд. Из 20 крупнейших стран-экспортеров в Россию 17 сократили поставки в долларовом выражении; увеличили поставки только США, Казахстан и Бразилия.

Основным фактором снижения импорта стала девальвация рубля, волны которой продолжались весь 2014 год, констатирует экономист центра макроэкономического анализа Альфа-банка Дмитрий Долгин. По его словам, заменить выпадающий импорт будет непросто: если во время кризиса 1998 года девальвация и падение импорта усилили внутренних производителей за счет задействования ранее не использовавшихся мощностей, то сейчас этот ресурс ограничен.

На падение импорта также повлияло снижение спроса – российский ВВП почти не рос – а также незначительный рост экономик основных торговых партнеров, к примеру, крупнейшего экспортера в Россию Китая (его ВВП в 2014 году вырос всего на 7,4% – самый низкий показатель роста за 24 года), говорит директор Центра исследований международной торговли РАНХиГС Александр Кнобель. Импорт в Россию товаров из Китая за 2014 год упал на 4,3%, а в четвертом квартале 2014 года по сравнению с четвертым кварталом 2013 года – и вовсе на 10,7%. Падение импорта из Китая, несмотря на декларируемый «разворот» России на Восток, показывает, что реальных условий для этого создано не было, и в целом падение внешнеторгового оборота с этой страной укладывается в рамки общей тенденции, указывает Кнобель.

Разнонаправленная динамика импорта из стран Таможенного союза объясняется тем, что в феврале в Казахстане произошла девальвация тенге, приведшая к росту импорта в Россию (ее

эффект был нивелирован только в декабре), в то время как в Белоруссии подобного не было, говорит Кнобель. Падение импорта из Белоруссии в размере чуть более \$2 млрд. почти полностью приходится на категорию машин и транспортных средств. Белоруссия искусственно пытается удержать курс своего рубля, поэтому закупки большегрузной техники, тракторов из этой страны для России стали невыгодны, объясняет экономист из ВШЭ Дмитрий Болкунец.

После введения в августе Россией продуктовых контрсанкций эксперты предполагали, что импорт из стран СНГ может дополнительно вырасти за счет реэкспорта запрещенной продукции из стран Таможенного союза. Но эти ожидания не оправдались, указывает ведущий эксперт Центра развития ВШЭ Сергей Пухов: импорт товаров санкционных категорий из Белоруссии сократился в четвертом квартале 2014 года к аналогичному периоду 2013 года почти на 11%, из Казахстана – на 22% (рост импорта из Казахстана за год пришелся в основном на категории машин, металлов и минеральных продуктов).

Главные жертвы

Наибольшее падение испытала самая крупная категория импортируемых товаров – машины и оборудование: их ввоз в денежном выражении сократился на 12,5%. Сильнее всего «просели» транспортные средства, грузовая и сельскохозяйственная техника, падение импорта которых за год превысило 20%. В самой большой категории ввозимой техники – транспортные средства и их части – падение за 2013 год составило более 21% (до \$31,2 млрд.), при этом в четвертом квартале – более чем на 41%. Импорт легковых автомобилей – самой крупной группы товаров в рамках этой категории – сократился на 22,6% (до \$13,15 млрд.), при этом в четвертом квартале падение достигло 36,7%.

Части и кузова легковых автомобилей (вторая и третья группы) «провалились» почти на 19% за год (в сумме до \$12,6 млрд.). По словам директора аналитического агентства «Автостат» Сергея Целикова, импорт легковых автомобилей в

2014 году составлял около 30% всего рынка, еще около 40% – собираемые из импортных составляющих автомобили. В 2015 году снижение импорта уменьшит конкуренцию на рынке, что приведет к дальнейшему росту цен на производимые в России автомобили, в целом сейчас можно спрогнозировать 40-процентное снижение рынка в 2015 году, говорит он (по данным «Автостата», за 2014 год рынок новых легковых автомобилей сократился на 18,1%, в денежном выражении до \$60,8 млрд.).

Больше остальных – почти на 25% по сравнению с предыдущим годом – сократились поставки строительной техники, рассказывает директор по развитию российского подразделения компании *JCB* (британский производитель строительной и сельскохозяйственной техники) Сергей Харитонов: из-за экономического кризиса, девальвации рубля и сократившихся возможностей российских банков по финансированию строительных проектов – сначала из-за санкций, а затем из-за резкого роста стоимости заемных средств на внутреннем рынке. В то же время из-за продуктовых контрсанкций сельхозпроизводители стали наращивать производственные мощности, и в сегменте сельхозтехники *JCB* удалось как минимум не сократить объемы поставок.

Коммерческий директор компании «Скания-Русь» Сергей Яворский поясняет, что резким падением ввоза грузовой техники рынок также обязан санкциям на импорт продуктов из Европы. «Автоперевозчики вынуждены не только перестраивать маршруты и искать новых заказчиков, но и откладывать расширение своего автопарка», – поясняет он.

Единственная крупная группа товаров в этой категории, в которой объем импорта не снизился, – компьютеры и их комплектующие: в 2014 году их было ввезено почти на \$9,9 млрд., т.е. на 9% больше, чем годом ранее, при этом в четвертом квартале рост составил более 27%. Это расходится с данными о продажах, указывает заместитель директора *ITResearch* Василий Мочар: падение в категории ноутбуков за год составило почти 24% (5,45 млн. штук), по «десктопам» – 16% (3,17 млн. штук). По планшетах, по предварительным данным, в 2014 году также ожидается падение до 5%.

Объяснение увеличения объемов может состоять в том, что импортеры стали более ответственно относиться к декларированию и уменьшению доли «серого» ввоза, поясняет старший аналитик *IDC Russia* Наталья Виноградова. В последний год на рынке действительно усилился таможенный надзор, и значительная часть поставщиков перешли на схемы прямой поставки, подтверждает директор по связям с общественностью отраслевой ассоциации РАТЭК Антон Гуськов. В 2014 году таможенники усиленно проверяли склады, с которых распределяется товар для интернет-магазинов, это могло заставить импортеров декларировать товар вбелую, добавляет источник РБК на рынке компьютерной техники.

С точки зрения развития инноваций и экономики важно, что значительно упал импорт инвестиционных товаров, служащих для замены и улучшения основных средств предприятий, указывает ведущий эксперт Центра развития ВШЭ Сергей Пухов. По подсчетам РБК, падение импорта инвестиционных товаров составило более \$8,6 млрд., или 13,8% к 2013 году, т.е. выше, чем в целом. Большая часть инвестиционных средств, вкладываемых в России, сейчас представляет собой российский капитал, и снижение их импорта показывает, что российский бизнес либо не видит сфер, куда вкладывать средства, либо просто боится, говорит вице-президент «Деловой России» Виталий Сурвилло. Несмотря на то что, например, импорт в категории станков и инструментов не сократился (+1,5% за год), промышленники поясняют, что это эффект отложенного падения. Источник РБК на одном из оборонных предприятий поясняет, что с введением санкций его компания вообще не может покупать за границей оборудование, но по старым контрактам импорт продолжался. «Срок изготовления сложных станков – от года до трех, поэтому в прошлом году поступало оборудование, заказанное еще в 2011–2013 годах», – объясняет он.

Против течения

Одной из показавших рост категорий импорта стали товары, проходящие под «секретным кодом». К ним относятся как военные, так и гражданские товары, ввоз которых, по мнению властей, может оказать влияние на национальную безопасность и потому является

государственной тайной. Резкий скачок за год – почти на \$3,5 млрд. – был зафиксирован в торговле с США (без учета этой категории общий импорт из этой страны сократился бы на 10,3%, с \$14,6 млрд. до \$13,1 млрд.). Источники газеты «Коммерсантъ», близкие к американской администрации, в декабре 2014 года указывали, что часть повышения по «секретным кодам» приходится на контракт «Аэрофлота» с компанией

Boeing, поставившей российскому авиаперевозчику шесть *Boeing 777-300 ER* (стоимость заключенной в 2011 году сделки, в которую входило восемь воздушных судов, составляла \$1,156 млрд.; позже «Аэрофлот» договорился об опционе еще на восемь таких же самолетов).

Основные группы импорта машин, оборудования и транспортных средств: \$ млн.				
	2014 год	Падение/рост к 2013 году	IV квартал 2014 г.	Падение/рост к IV кварталу 2013 года
Транспортные средства, их части	31 206	-21,9%	6 059	-41,3%
Япония*	5 546	-22,7%	1 209	-24,4%
Германия	5 293	-27,8%	918	-51,5%
США	3 102	-3,2%	720	-22,7%
Южная Корея	2 710	-21,1%	430	-48,2%
Китай	2 157	-7,3%	430	-30,7%
Грузовая и сельскохозяйственная техника	11 321	-22,3%	2 354	-30,8%
Германия	2 346	-17,5%	525	-27,5%
Компьютеры, комп. оборудование, мониторы	9 868	8,6%	3 191	27,6%
Китай	4 505	12,6%	1 572	43,5%
Телефоны	8 213	6,9%	2 602	6,7%
Китай	5 200	10,9%	1 745	10,3%
Двигатели	6 351	-13,2%	1 269	-37,9%
Нагреватели	4 943	3,8%	1 430	0,9%
Станки, инструменты	4 592	1,5%	1 180	0,8%
Медтехника	3 962	-6,2%	1 367	-0,2%
Насосы	3 888	-16,4%	872	-33,6%
Теле- и радиоаппаратура	3 771	-16,4%	1 082	-18,2%
Остальные машины, оборудование, ТС	39 906	-11,1%	10 314	-18,8%

Прим. Страны с объемом импорта более \$2 000 млн. в той или иной категории в 2014 г.
Источник: ФТС, расчеты РБК

Меньше товаров и лекарств

В 2014 году импорт товаров, поставляемых непосредственно для продажи конечным потребителям, сократился более чем на 10%, при этом в четвертом квартале падение достигло почти 20%. К примеру, обсуждаемое в правительстве сокращение закупок импортных лекарств начало происходить само собой – в четвертом квартале 2014 года в Россию ввезено на 21% меньше лекарств (в денежном выражении), чем в четвертом квартале 2013 года, а в целом за год ввезено на 13% меньше фармацевтической продукции.

Снижение поставок фармацевтической продукции происходило по большей части из-за валютных колебаний: импортеры боялись ввозить большие партии лекарств и пользовались сформированными запасами, говорит директор Центра социальной экономики, член общественного совета при Минздраве Давид Мелик-Гусейнов. В 2015 году объем поставок импортных лекарств будет еще на 15–20% меньше, прогнозирует он. По данным аналитического агентства *DSM Group*, импортные лекарства составляют около 75% рынка продаваемых в России лекарств в стоимостном выражении.

Спрос на лекарства менее эластичен, чем на другие потребительские товары, сильного снижения импорта ожидать не стоит, говорит аналитик БКС Марат Ибрагимов. А одежда и обувь не относятся к товарам первой необходимости, поэтому падение их импорта ожидаемо, указывает Ибрагимов. Импортная обувь достигает 70% рынка, при этом в произведенной в России обуви доля импорта также высока, говорит представитель компании «Обувь России» Наталья Паули. «Мы сократили импорт на 20% в январе 2015 года. Это связано с тем, что мы переориентируемся на российских поставщиков, наращиваем объемы собственного производства. Также в 2015 году мы ожидаем сокращение спроса на 15–20% в среднем по рынку», – говорит она. По словам Паули, полное импортозамещение на обувном рынке невозможно, поскольку развитие обувной промышленности ограничено из-за отсутствия в России рынка сырья и комплектующих.

Единственной крупной группой потребительских товаров, почти не потерявшей в

объемах импорта по итогам года, стала бытовая химия. Спрос на импортную химию в 2014 году почти не изменился и сильно упал лишь в декабре 2014 – январе 2015 года, объясняет представитель компании-перевозчика импортных товаров «Боргер» Андрей Шарыкин. Опрос импортеров бытовой химии показал, что в этом сегменте компании не планируют в 2015 году сокращать поставки.

Меньше продуктов

Сокращение импортных поставок еды успели ощутить большинство россиян: только по данным Росстата, рост цен на продовольственные товары в 2014 году составил 15,4%. За январь 2015-го – еще на 5,7%.

Подсчеты РБК показывают, что в целом в 2014 году поставки продовольствия (без учета сельхозсырья) в стоимостном выражении сократились на 9% (с \$39 млрд. до \$35,4 млрд.), а в весе – на 7%. Основной удар ожидаемо пришелся на подпавшие под антисанкции продукты: если поставки незапрещенной еды сократились всего на 5%, то санкционной – на 13%. В четвертом квартале 2014 года падение импорта продовольствия было еще более драматичным и составило 24,6% (с \$11,7 млрд. до \$8,8 млрд.), при этом падение в категории санкционных продуктов составило 30,6% (с \$6,3 млрд. в четвертом квартале 2013 года до \$4,4 млрд. в четвертом квартале 2014 года). При этом нескольким странам – прежде всего Бразилии, Чили и Сербии – удалось заработать на российском эмбарго, хотя полностью возместить падение импорта с других направлений они не смогли.

«Во многих случаях провал импорта может говорить об импортозамещении, но лишь в теории. Можно увеличить загрузку мощностей, где возможно – но без изменения качества и при росте цен. Для создания новых мощностей нужны инвестиции, которых нет. Для отдельных видов производства, таких как сельское хозяйство, важен технологический процесс, при котором импортозамещение возможно не ранее чем через 3–5 лет, а это большие риски для инвесторов, поскольку в краткосрочной перспективе ситуация слишком неопределенная. В 2015 году снижение импорта ожидается на уровне 35–45%», – резюмирует Пухов.

Основные группы импорта потребительских товаров : \$ млн.				
	2014 год	Падение/рост т к 2013 году	IV квартал 2014 года	Падение/рост к IV кварталу 2013 года
Лекарства	10 107	-13,1%	2 488	-21,2%
Германия*	2 192	-6,6%	506	-24,0%
Франция	1 118	-10,6%	282	-9,3%
Италия	660	-25,5%	172	-43,7%
Индия	650	-18,8%	155	-25,8%
Овощи, фрукты, ягоды	9 221	-7,4%	2 077	-27,6%
Турция	1 431	-3,1%	494	-13,2%
Китай	946	10,2%	300	7,3%
Эквадор	940	-2,2%	232	-1,2%
Испания	571	-22,5%	52	-75,2%
Польша	528	-37,8%	25	-86,7%
Одежда	8 245	-5,6%	1 534	-21,6%
Китай	3 801	-5,8%	705	-22,1%
Бангладеш	545	10,9%	94	-7,9%
Турция	529	-7,5%	99	-17,7%
Мясная продукция	5 307	-15,2%	1 531	-19,2%
Бразилия	2 372	26,6%	900	57,6%
Белоруссия	677	40,5%	130	-14,9%
Парагвай	599	-7,7%	205	4,7%
Обувь	3 681	-19,6%	537	-31,8%
Китай	2 071	-26,8%	273	-38,2%
Бытовая техника	3 559	-20,0%	839	-24,5%
Китай	1 453	-26,7%	305	-32,8%
Молочная продукция	2 947	-17,5%	482	-53,9%
Белоруссия	1 359	8,5%	303	-6,1%
Алкоголь	2 658	-12,3%	830	-27,2%
Бытовая химия	2 506	4,4%	586	-2,5%
Рыба	1 956	-4,5%	571	-20,9%
Другие товары	23 683	-6,7%	6 319	-9,3%
Все потребительские товары	73 871	-9,9%	17 794	-20,0%

Прим. Страны с объемом импорта более \$500 млн. в той или иной категории в 2014 г.

Источник: ФТС, расчеты РБК

«РБК», 4 марта 2015

Наша консультация

Антидемпинговая политика

Смбатян Анаит Сергеевна, старший эксперт АНО «Центр экспертизы по вопросам ВТО».

Часть 1

Поставка товара по демпинговым ценам является одной из форм недобросовестной конкуренции. Международное торговое право вкладывает в понятие демпинга весьма специфическое, отличное от общепринятого понимания, значение. Статья VI ГАТТ, которая, как и большинство норм ГАТТ, была сформулирована под влиянием американской доктрины, определяет демпинг как продажу товара на экспорт по цене, которая ниже его нормальной стоимости, т.е. ниже цены, по которой товар продается на внутреннем рынке предприятия-производителя. В течение раундов Кеннеди, Токийского и Уругвайского многосторонних торговых переговоров это понятие постепенно выкристаллизовывалось, но его основные элементы остались неизменными. Как следует из определения, для установления факта демпинга необходимо сравнение цен, по которым товар продается на экспорт и цен, по которым аналогичный товар продается на внутреннем рынке. Право ВТО и национальное законодательство государств осуждают, но не запрещают поставки товара по демпинговым ценам. В качестве формы противодействия демпинговым поставкам применяются антидемпинговые пошлины, которые призваны повысить экспортную цену до уровня нормальной стоимости товара.

Рассматривая антидемпинговый механизм в рамках системы ВТО, необходимо отметить, что государства не несут ответственности в случае поставок их компаниями товаров по демпинговым ценам на рынки третьих стран. Однако, в случае если одно государство полагает, что другое государство необоснованно ввело в отношении его производителей антидемпинговые пошлины, то государство, интересы которого затронуты, вправе обратиться с соответствующей жалобой в Орган по разрешению споров ВТО.

На практике могут встречаться следующие формы демпинга:

Хищнический демпинг - это поставка товара на рынки третьих стран заведомо по более низким ценам, чем те, по которым аналогичный товар продается на внутреннем рынке страны-производителя, с целью вытеснения производителей страны-импортера с рынка. Случаи хищнического демпинга крайне редки, т.к. для того, чтобы вытеснить производителей страны-импортера с рынка и удержать долю на таком рынке необходимо, во-первых, точно знать уровень цен, который вынудит местных производителей сократить свою долю на рынке; во-вторых, удастся ли впоследствии повысить экспортные цены настолько, чтобы, с одной стороны, компенсировать потери, связанные с поставкой товара по демпинговым ценам, а с другой стороны, не упустить долю на рынке, завоеванную благодаря демпинговым ценам.

Стратегический демпинг представляет собой агрессивную экспортную стратегию, направленную на завоевание определенных рынков сбыта. Стратегический демпинг может носить долгосрочный характер, например, в случае, когда у компании на своем внутреннем рынке достаточно сильные позиции ввиду отсутствия конкуренции, либо когда конкуренция в принципе отсутствует. Высокие цены на внутреннем рынке позволяют компенсировать потери, связанные с поставками товара по демпинговым ценам на рынки третьих стран. Стратегический демпинг имеет место, когда компании стремятся расширить рынки сбыта, удержать позиции на стратегически важных рынках, завоевать долю на рынке для нового вида товара.

Циклический демпинг имеет место в отраслях, которые подвержены периодическому превышению предложения над спросом, в результате чего возникает необходимость

поставлять излишки производства на экспорт по любым ценам в периоды спада спроса на своем отечественном рынке. Циклический демпинг характерен для отраслей, в которые вкладываются значительные инвестиции, и где присутствуют фиксированные издержки производства.

Продажа ниже издержек производства. Существует понимание, что демпинг, в том числе, имеет место, когда товар продается на экспорт по ценам, которые не покрывают издержек производства. На первый взгляд, такая точка зрения кажется обоснованной, поскольку продажа товара по ценам, не покрывающим издержек производства, с коммерческой точки зрения представляется абсурдной. Однако ситуация не так проста как кажется.

На практике компании могут продавать товар на экспорт по ценам, не покрывающим издержек производства, во-первых, в целях завоевания доли на рынке страны-импортера (например, если по стратегическим соображениям необходимо обеспечить присутствие своей продукции на том или ином рынке). Во-вторых, товар может поставляться по ценам ниже рентабельности в ситуациях, когда, по мнению продавца, выгоднее продавать товар по ценам ниже рентабельности в краткосрочной перспективе, нежели прекратить поставки товара полностью (например, в целях обеспечения загрузки мощностей). Возможны также ситуации, когда товар поставляется предприятием, которое входит в холдинг, и потери от поставок определенного товара по ценам, не покрывающим издержек производства, компенсируются получением прибыли от продажи других видов товара. Также необходимо отметить, что компании, которые в первый раз выходят на определенный рынок, либо выходят с новым продуктом, находятся в менее благоприятных конкурентных условиях по сравнению с теми компаниями, которые уже имеют определенную долю на этом рынке. И поэтому новички часто вынуждены в течение определенного времени продавать товар по низким ценам, чтобы компенсировать свое невыгодное положение. Важно отметить, что субъективная сторона вопроса остается за скобками определения демпинга. С правовой точки зрения не имеет никакого значения, поставляется ли товар по демпинговым ценам умышленно, или же

демпинговые цены отражают объективную ситуацию на рынках различных государств.

Первые упоминания о демпинге можно найти в трудах экономистов XVIII века, которые указывали на наличие этой проблемы и изучали возможные пути ее решения. Во второй половине 19 века такие европейские государства как Великобритания, Нидерланды столкнулись с экономическими трудностями ввиду поставок сахара на их рынки по демпинговым ценам. Для решения этого вопроса в 1902г. было подписано соответствующее соглашение. В 1904г. в Канаде был принят закон, направленный на противодействие демпинговому импорту со стороны американских сталелитейных компаний. Это послужило началом принятия другими государствами аналогичных законов.

В условиях отсутствия многостороннего соглашения и, соответственно, многостороннего контроля над практикой применения антидемпинговых мер, часто имели место злоупотребления. В связи с этим, создание международной правовой основы для применения антидемпинговых мер стало очевидной необходимостью. Этот вопрос обсуждался в рамках Лиги Наций в 1920-х годах, а также во время Всемирной экономической конференции в 1933г. После того, как были начаты переговоры о создании Международной торговой организации и заключении Генерального соглашения по тарифам и торговле, США выступили с инициативой включения в текст ГАТТ положений об антидемпинговом механизме. Это предложение было поддержано, в результате чего в ГАТТ появилась Статья VI «Антидемпинговые и компенсационные пошлины».

Статья VI ГАТТ представляет собой первое в истории определение демпинга на многостороннем уровне, которое в течение десятилетий фактически оставалось неизменным. В 1959г. Договаривающиеся Стороны ГАТТ назначили группу экспертов в области антидемпинговых и компенсационных мер. Благодаря докладом этой группы вопрос демпинга был положен в повестку переговоров в рамках Кеннеди Раунда (1964-1967гг.). В результате был выработан Антидемпинговый кодекс, который содержал положения об определении демпинга, ущерба, национальной отрасли, а также

процессуальные вопросы в области проведения антидемпинговых расследований.

Как и все остальные кодексы ГАТТ, Антидемпинговый кодекс не носил обязательного характера для Договаривающихся Сторон ГАТТ: присоединение к нему носило добровольный характер. К Кодексу присоединились все развитые страны и некоторые Восточноевропейские страны, но ни одна из развивающихся стран. По итогам Кеннеди-раунда был создан Комитет в области антидемпинговой практики. В течение последующих раундов торговых переговоров в рамках Комитета проходила работа по совершенствованию Антидемпингового кодекса 1967г.

Когда в 1986г. в Пунта-дель-Эсте был инициирован восьмой по счету раунд многосторонних торговых переговоров, Антидемпинговый кодекс в повестке Министерской Декларации не упоминался. На более поздних этапах последнего в истории ГАТТ раунда торговых переговоров стало очевидно, что Антидемпинговый кодекс 1979г. должен быть

пересмотрен. С одной стороны ЕЭС и США были заинтересованы, во-первых, в совершенствовании антидемпингового механизма на предмет ужесточения положений в области обхода антидемпинговых мер, и, во-вторых, пересмотра антидемпингового механизма в целом в связи с участвовавшими случаями применения таких мер Мексикой и другими развивающимися странами. С другой стороны многие страны, которые чаще всего становились объектом применения антидемпинговых мер, в первую очередь государства Юго-Восточной Азии и Скандинавии, настаивали на пересмотре основополагающих положений антидемпингового механизма с тем, чтобы минимизировать введение антидемпинговых мер в протекционистских целях. В результате очень непростого компромисса буквально в последние дни Уругвайского раунда было выработано соглашение под названием Соглашение по применению Статьи VI ГАТТ. Оно вошло в число соглашений, обязательных для всех членов Всемирной торговой организации.

(Продолжение следует)

К 20-летию ВТО

**Снижение импортных пошлин
способствовало росту торговли**

ТОРГОВЛЯ И ТАРИФЫ

**Рост мировой торговли и снижение
тарифов**

Знаете ли вы, что...

за последние 20 лет объем мировой торговли товарами вырос почти вчетверо, достигнув в 2013 году 19 триллионов долларов США по сравнению с 5 триллионами долларов в 1996 году?

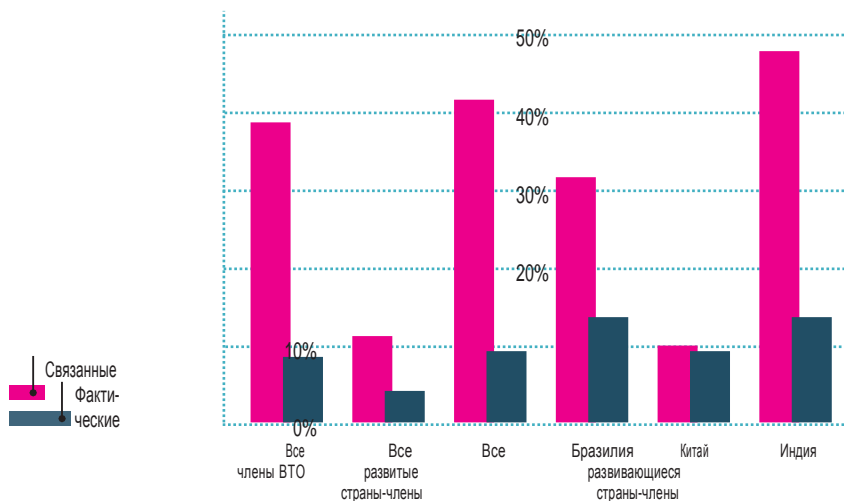
Это эквивалентно среднегодовому приросту в 7.6%. За указанный период размер импортных пошлин, взимаемых странами-членами ВТО, уменьшился в среднем на 15%.

«Связанные» и фактические тарифы

Присоединяясь к ВТО, новые члены берут обязательство о том, что применяемые ими тарифы не будут превышать «связанный» уровень, указанный в их перечне обязательств. Однако фактические ставки могут быть значительно ниже указанного «связанного» уровня.

Средние ставки тарифов, применяемые странами-членами ВТО, составляют 9%, при этом размер средней «связанной» ставки достигает 39%. Разница между «связанными» и фактическими ставками еще более заметна в развивающихся странах (см. табл. 2) в силу того, что при присоединении к ВТО эти страны добиваются более высоких «потолков» ставок. Однако фактически используемые ими ставки за последние 20 лет снизились на 22%, что значительно превосходит среднмировой показатель снижения в 15%.

Таблица 1: «Связанные» и фактические ставки, применяемые членами ВТО



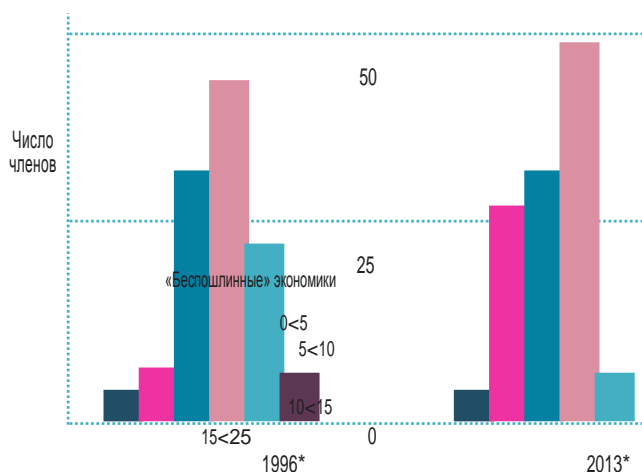
Источник: ВТО, *Всемирный обзор тарифов*

Импортные тарифы, применяемые в странах-членах ВТО

Тарифы, применяемые членами ВТО, варьируются в зависимости от категорий импортируемых товаров. Из табл. 3 видно, что за приблизительно десятилетний период пошлины, изменяющиеся в пределах 15-25%, значительно снизились, а ставки в размере 25% и выше больше не применяются. Большинство существующих ставок находятся в пределах 10-15%.

Наиболее значительное снижение тарифных ставок за последние десять лет было зарегистрировано на Маврикии. Средний размер взимаемых в этом государстве импортных пошлин на товары снизился с 28.5% в 1996 году до мизерных 0.8% в 2015 году. Это одна из самых низких ставок в мире. Единственные члены ВТО, применяющие еще более низкие ставки, - «беспощинные» экономики: Сингапур, Гонконг (Китай) и Макао (Китай), которые взимают импортные пошлины лишь с ряда сельскохозяйственных продуктов.

Таблица 2: «Коридор» импортных тарифов, применяемых странами-членами ВТО



Источник: ВТО, *Всемирный обзор тарифов*.

* или ближайший год, по которому имеются данные

Заключение

Снижение импортных тарифов в последние 20 лет значительно ускорило рост мировой торговли. Даже страны, добивавшиеся высоких тарифных «потолков» в ходе присоединения к ВТО, последовательно снижали фактический размер пошлин на импортные товары, став членами организации. Кроме того, секторальные соглашения, такие как Соглашение по информационным технологиям, также явились важным стимулом торговли, обязывая страны-участницы полностью аннулировать импортные пошлины на предусмотренные Соглашением товары, а также предоставить такие же уступки всем остальным членам ВТО. Это еще более расширило возможности торговли и стимулировало ее рост.

Источник: ВТО

https://www.wto.org/english/thewto_e/20y_e/wto_20_brochure_e.pdf

Trade, innovation and global production networks

К 20-летию ВТО

От ГАТТ-1947 к ВТО

Переговоры Уругвайского раунда и создание ВТО

Это третья публикация из серии, посвященной 20-летию Всемирной торговой организации, отмечаемому в 2015 году. Напомним, что первая публикация, размещенная в №2 Информационного бюллетеня, была посвящена становлению системы многостороннего регулирования торговли. Во второй, с которой можно было ознакомиться в предыдущем номере, речь шла о торговых переговорах в рамках ГАТТ в период 1947-1979 гг., т.е. вплоть до Токийского раунда переговоров. Переговоры Уругвайского раунда занимают особое место в истории ГАТТ/ВТО и потому очередная публикация целиком посвящена их содержанию и значению.

Инициаторами очередного раунда многосторонних торговых переговоров вновь стали Соединенные Штаты. С соответствующим предложением в 1984 г. выступил президент Р. Рейган. Новый раунд был открыт в сентябре 1986 г. в городе Пунта-дель-Эсте (Уругвай) и получил название «Уругвайского».

Главное внимание на переговорах было обращено на модернизацию существовавших многосторонних правовых норм и принципов международной торговли, а также создание правил в тех областях, где они до сих пор отсутствовали. Иными словами, предстояло ликвидировать разрыв между достигнутым уровнем торговли и отставшей от него правовой базой.

В сравнении с предшествующими Уругвайский раунд переговоров имел ряд принципиальных отличительных особенностей, на которые обращает внимание в своих трудах профессор И. Дюмулен. В качестве первой можно отметить перемещение центра тяжести переговоров с вопросов снижения барьеров в торговле на попытки модернизации уже существующих и выработки новых многосторонних норм и принципов торгового обмена, т.е. в сторону выработки правил. Вторая состояла в том, что объектом переговоров, наряду с трансграничными перемещениями товаров и услуг, стали и внутренние правила регулирования экономики, в той степени, в которой они влияют

на условия конкуренции иностранных товаров и услуг на национальных рынках. Это означало в известной мере стирание границ между национальными и международными правилами торговли. Прямое следствие этого стала новая тенденция в переговорах: если раньше в центре внимания находился режим наибольшего благоприятствования (РНБ) и условия его применения, то теперь не менее важным стал другой фундаментальный принцип ГАТТ – принцип национального режима (НР).

Третья особенность непосредственно связана со второй. На переговорах Уругвайского раунда начался процесс все более жесткой стыковки и взаимосвязки национальных экономических систем в части, затрагивающей внешнеторговую деятельность. Данный процесс имел далеко идущие последствия для развития международных торговых отношений и формирования современной МТС.

Четвертой важнейшей особенностью переговоров институционального плана стало решение распространить режим регулирования торговли товарами (ГАТТ) на услуги, сельское хозяйство и права интеллектуальной собственности.

Услуги изначально остались за пределами компетенции ГАТТ. Однако уже в ходе предшествующих Уругвайскому раунду переговоров в виде исключения затрагивался вопрос о некоторых услугах, дополняющих товарообмен, например, транспорт и страхование. По мере дальнейшей интенсификации торговых обменов в мире в условиях глобализации, развития такой сферы как телекоммуникации, становилось все более очевидным, что международная торговля услугами имеет существенные особенности в силу специфического характера предоставления услуг. Наконец, услуги на рубеже 1980-х – 1990-х годов обеспечивали порядка 60% ВВП развитых стран.

Что касается торговли продукцией сельского хозяйства, то она формально уже подпадала под дисциплину ГАТТ. Однако эта торговля серьезно искажалась (и продолжает искажаться) существующей практически во всех развитых

странах сложной системой защиты национального производителя, что служит причиной многих серьезных разногласий в международной торговле. К примеру, Соединенные Штаты оспаривали Общую сельскохозяйственную политику ЕС с момента ее возникновения, ставя в вину Европе «закрытость рынка Сообщества» и «нелояльную конкуренцию».

В результате Уругвайского раунда были выработаны такие важные правовые документы, как Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), Соглашение по сельскому хозяйству, а также Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) и многие другие правовые документы.

Результаты Уругвайского раунда были представлены как единый пакет правовых документов, принятие которых обязательно для стран-членов ВТО без каких-либо оговорок или исключений, что можно считать пятой особенностью переговоров раунда. Действовавшее до этого в рамках ГАТТ положение о том, что развивающиеся страны могут брать на себя обязательства в меньшем объеме, чем развитые страны, было формально упразднено. Вместо этого был одобрен ряд положений, предусматривающих более длительные переходные периоды для реализации принимаемых обязательств и более гибкие механизмы для выполнения соглашений и процедур. Восторжествовавший принцип «все или ничего» означал серьезный политический поворот в организации международной торговой системы.

Переговоры Уругвайского раунда носили исключительно сложный и противоречивый характер и неоднократно находились на грани срыва. Оценивая те переговоры сегодня по прошествии двух десятков лет и в условиях глубокого кризиса переговоров Доха раунда, можно сказать, что кризисность было изначально присуща торговым переговорам в рамках ГАТТ/ВТО.

Многочисленное продление установленных ранее сроков переговоров Уругвайского раунда и твердое намерение их участников завершить процесс к середине 1990-х годов привели к тому, что по целому ряду вопросов повестки дня решений принято не было (что случалось и на прежних раундах). Продолжение дискуссий по данным вопросам грозило непредсказуемым

затягиванием переговоров вплоть до их возможного срыва. Поэтому участниками было принято разумное в тех обстоятельствах решение: вопросы, по которым не удалось договориться, были включены в соответствующие правовые документы Уругвайского раунда и обозначены как предмет последующих переговоров. Возникла так называемая «встроенная повестка» дня (*Built-in agenda*) для переговоров, ставшая впоследствии частью рабочей повестки многосторонних торговых переговоров (МТП) на годы вперед.

Изменение соотношения сил в мире в 1990-е годы не могло не отразиться на ходе Уругвайского раунда. Распад мировой системы социализма, дезинтеграция СССР, прекращение существования СЭВ – все эти исторические перемены привели к серьезным изменениям в международных торговых отношениях. Если прежде в мировой экономике присутствовали две принципиально различные составляющие – государства с рыночной экономикой и свободной торговлей (они же главным образом участники ГАТТ) и государства с централизованной экономикой и государственной монополией на внешнюю торговлю (страны СЭВ, а также идеологически связанные с СССР страны третьего мира), - то отныне практически все страны (за редким исключением) стали ориентироваться на рыночную экономику и свободную торговлю.

На его завершающем этапе возросло влияние ЕС, Японии и особенно Соединенных Штатов, представших в роли «победителя в холодной войне» и единственной сверхдержавы. Позиции развивающихся государств, значительная часть которых ощущала опору на СССР и соцстраны, ослабли. Это, в частности, выразилось в фактическом размывании принципа специального и дифференцированного режима для развивающихся стран в правовом пакете ВТО по сравнению с ГАТТ, где данный принцип имел четкое и определенное содержание. Таким образом, крупнейшие исторические перемены в мире, связанные с развалом СССР и социалистической системы, способствовали возрастанию международно-политического значения Уругвайского раунда.

В результате Уругвайского раунда возросла роль многосторонних торговых переговоров. Число участников МТП со 102 на Токийском раунде возросло до 125 на Уругвайском. В самом

ГАТТ произошли институциональные изменения. В Соглашении об учреждении ВТО (апрель 1994 г.) действовавшее в 1948-1993 гг. Генеральное соглашение по тарифам и торговле именуется как «ГАТТ-1947», а Соглашение, вошедшее в правовой пакет ВТО, стало называться «ГАТТ-1994».

Как международно-правовой инструмент ГАТТ-1994 включил в себя:

- Первоначальный текст Соглашения 1947 г. с приложениями и списками тарифных уступок;
- Целый ряд протоколов и решений договаривающихся сторон, уточняющих, дополняющих или изменяющих первоначальный вариант Соглашения;
- Соглашения и договоренности, появившиеся в 1979 г. в результате Токио-раунда и модернизированные в ходе Уругвайского раунда, которые интерпретируют отдельные статьи ГАТТ и распространяют действие его положений на новые области.

Основной текст ГАТТ состоит из четырех частей, содержащих 38 статей:

- I часть включает положение о режиме наибольшего благоприятствования (РНБ) и положения о взаимных тарифных уступках;
- II часть содержит принципы и правовые нормы торгово-политического режима, которым страны-участницы должны руководствоваться во взаимных торговых отношениях;
- III часть посвящена главным образом вопросам процедурного характера;
- IV часть «Торговля и развитие» описывает условия участия развивающихся стран в ГАТТ.

В Соглашении об учреждении ВТО сказано, что «ГАТТ-1994» является юридически отличным от Генерального соглашения по тарифам и торговле от 30 октября 1947 г.». В ГАТТ-1947 лишь Часть I («Общий режим наиболее благоприятствуемой нации» и «Перечень уступок») носила обязательный для всех характер, в то время как Части II и III, представлявшие собой свод правил международной торговли должны были применяться в степени, максимально совместимой с действующим национальным законодательством государств-участников. Для участников ГАТТ-1994 весь комплекс содержащихся в данном консолидированном документе положений стал обязательен для выполнения. То есть, в

конструкции и механизме ГАТТ-1994 полностью нашла свое отражение философия ВТО с ее ключевым принципом «все или ничего» при принятии обязательств.

Пример трансформации ГАТТ при учреждении ВТО наглядно демонстрирует, что созданная в результате переговоров Уругвайского раунда правовая система приобрела более строгий и консолидированный характер по сравнению с предшествующим периодом. Применительно к ВТО в целом данная логика состояла в том, что положения об ее учреждении приобрели главенствующее значение, что полностью нашло отражение в соглашениях ГАТТ, ГАТС, ТРИПС и любых других правовых документах, вошедших в правовой пакет ВТО (Ст. XVI Соглашения об учреждении ВТО).

Упомянутое Соглашение об учреждении ВТО было подписано в апреле 1994 г. в Марракеше (Марокко) министрами 104 государств. При этом Заключительный акт подписали министры 111 государств, а всего в переговорах Уругвайского раунда участвовали 125 государств.

Основными функциями ВТО как международного института стали:

- реализация многосторонних соглашений и договоренностей, содержащихся в ее правовом пакете;
- организация торговых переговоров в рамках Организации;
- арбитраж в торговых спорах;
- осуществление периодических обзоров торговой политики стран-членов;
- взаимодействие с другими международными организациями.

Сфера юрисдикции ВТО определяется соглашениями и договоренностями, содержащимися в ее правовом пакете.

Ведущая роль в многолетней трансформации МТС из ГАТТ-1947 в ВТО безусловно принадлежала США и странам Западной Европы, при этом их роли имели определенные различия. Соединенные Штаты, как было показано, выступали главными инициаторами практически всех раундов МТП в рамках ГАТТ. Однако, опираясь на свое военное и экономическое превосходство в послевоенном мире, они прежде всего преследовали цели обеспечения наиболее выгодных условий своему экспорту, хотя при

этом, надо признать, объективно были более готовы к снижению барьеров в торговле.

Страны Западной Европы с начала 50-х годов XX века были заняты в первую очередь вопросами европейской интеграции, которая на определенном этапе требовала усиления протекционизма (создание ЕЭС и ЕАСТ). Вместе с тем стремление создать наиболее благоприятные условия для европейской интеграции логически привели Европейские Сообщества к активизации своей роли в установлении единых для всех участников международной торговли правил поведения.

Завершившийся более двух десятилетий назад Уругвайский раунд торговых переговоров остается самым значительным событием в послевоенной истории институционального развития международной торговли. Подписанные по итогам раунда соглашения по сей день являются правовой основой Всемирной торговой организации.

Значение сформулированных в 1940-х годах принципов недискриминации и рыночной эффективности в качестве основ для построения новой системы торгово-экономических отношений в мире невозможно переоценить. Несмотря на то, что некоторые из них были известны ранее, они затрагивали лишь ограниченное число стран – тех, которые заключали соответствующие, как правило, двусторонние соглашения. Кроме того, в прошлом, как уже было отмечено выше, различные меры по устранению торговых барьеров так и не переросли в устойчивую тенденцию и их действие прекращалось в силу тех или иных внутренних или международных обстоятельств, в частности, вооруженных конфликтов.

И лишь после Второй мировой войны государствам, наконец, удалось начать создавать многостороннюю систему регулирования торговли в мире, построенную на основе принципов недискриминации и рыночной эффективности. Многосторонний характер в сочетании с коллективно выработанными правилами, основанными на недискриминации, смогли обеспечить надежность и эффективность созданной многосторонней торговой системе.

Уругвайский раунд внес глубокое качественное изменение в характер и предмет

международных торговых переговоров. Более широким и глубоким стало понятие «либерализации» в торговле, которое распространилось теперь на сферу политики правительств по формированию конкурентной среды на национальном рынке. Результаты раунда представляли собой крупнейшую после создания ГАТТ в 1947 г. реформу мировой торговой системы. Эта реформа дала мощный и долговременный импульс дальнейшему развитию международной торговли, ее либерализации, повышению степени транспарентности торгового режима стран-участниц.

Значение создания ВТО не ограничивается лишь фактом учреждения универсального института регулирования международной торговли. Результатом Уругвайского раунда явилось создание универсальной основы и механизма для торговых переговоров на будущее, что уже подтвердила практика. Сегодня ВТО – одна из немногих международных организаций, которая действует на основе жестко закрепленных правил.

В опубликованном в 2005 г. по случаю 10-летия ВТО докладе «Будущее ВТО» на имя генерального директора Организации, который был подготовлен группой всемирно известных экономистов под председательством Питера Сазерленда, в частности, было отмечено: «ВТО представляет единственный многосторонний институт, полностью предназначенный для нужд независимой глобальной экономики». Весьма популярным среди экспертов стало высказывание о ВТО одного из наиболее авторитетных в мире экономических обозревателей – заместителя главного редактора британской «Файнэншл таймс» Мартина Вульфа: «Сформировавшаяся в начале XXI века многосторонняя торговая система стала самым замечательным достижением институционализированного глобального экономического сотрудничества».

Если кратко сформулировать достоинства и достижения ВТО, то они выглядят следующим образом.

Предшественник ВТО Генеральное соглашение о тарифах и торговле, первый в истории институт для регулирования международной торговли, впервые за все времена реализовало на многостороннем уровне принципы недискриминации, сформулированные в начале

40-х годов XX века. Эти принципы были воплощены в режиме наибольшего благоприятствования и национальном режиме, которыми участники торговли руководствуются во взаимном обмене. На тех же принципах была создана ВТО.

После подписания ГАТТ в 1947 г. было проведено восемь раундов торговых переговоров. За этот период (1947-1993 гг.) число участников переговоров выросло с 23 до 120 с лишним. Важнейшим практическим итогом этих раундов было существенное снижение тарифных барьеров в торговле товарами: средний уровень импортной таможенной пошлины на промышленные товары сократился примерно в 10 раз в конце, по завершении восьмого (Уругвайского) раунда составил менее 4%. Это явилось мощным стимулом роста мировой торговли в послевоенный период – ее объем увеличился почти в 20 раз. В ходе этих переговоров, особенно в 60-х – 80-х гг. при выработке первых соглашений о правилах торговли одновременно в странах-участницах начался процесс адаптации национальных законодательств в части торговой политики к международным нормам. Стыковка национальных законодательств в торгово-политической сфере имела огромное значение для набиравшего силу процесса глобализации экономики. Многие современные экономисты подчеркивают, что за полвека существования система ГАТТ/ВТО принесла богатство своим промышленно развитым странам-членам, способствовала бурному росту ряда развивающихся экономик, например, в Восточной Азии, вывела бедные страны из отсталости, открыв для них перспективы дальнейшего роста.

Таким образом, последовательные переговоры на основе принципов недискриминации обеспечили поэтапное снижение торговых барьеров, что способствовало развитию экономик всех участников процесса и в итоге – росту общего благосостояния. В историческом смысле это можно считать первым достоинством ГАТТ/ВТО. Второе – непосредственно связано с первым – состоит в последовательном создании правил для торговли. Третье достоинство заключается в транспарентности процесса переговоров (на отдельных этапах развития, во времена ГАТТ, в

адрес системы поступало немало критики в связи с недостаточной открытостью при подготовке решений; в дальнейшем ВТО избавилась от этого недостатка). Четвертое достоинство заключается в функционировании системы мониторинга торгово-политического режима, которая, кстати, оказалась весьма востребованной в условиях начавшегося в 2007г. мирового кризиса (мониторинг протекционистских мер). Наконец, пятое (но не последнее) – это механизм разрешения споров между участниками (Dispute settlement mechanism). Именно наличие этого уникального механизма, подобного которому нет ни в одной другой международной организации, в значительной мере способствовало созданию авторитета ВТО как эффективного института. Об эффективности и востребованности данного механизма говорит тот факт, что с момента начала функционирования ВТО по н.вр. было рассмотрено более 400 спорных и конфликтных ситуаций, которые возникали как между крупными, так и небольшими странами-членами. Уникальность и эффективность механизма урегулирования споров ВТО не отрицается даже противниками этой организации.

Анализируя достоинства и преимущества ВТО, нельзя не заметить, что это одна из самых молодых и скромных в плане затрат на свое функционирование международных организаций: ее годовой бюджет в 2013 г. составил около 197 млн. шв. франков, а штат сотрудников секретариата – 640 человек. С учетом этих параметров ВТО выглядит заметно более компактной и экономной бюрократической структурой в сравнении с другими международными институтами. Тем не менее она продемонстрировала эффективность и обрела немалый авторитет. Это произошло благодаря ее правовой основе или системе соглашений, действующих между странами-членами, число которых к сентябрю 2013 г. достигло 159.

Верховенство закона и согласованная либерализация – вот те главные преимущества ВТО, которые и позволили ей обрести влияние в мире. Выстроенная за полвека система обязательств в значительной мере определяет те условия, в соответствии с которыми сегодня осуществляется вся мировая торговля.

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