

# **Россия и ГАТТ/ВТО: от послевоенного разрыва к стратегии участия в XXI веке**

*Монография*

**Алексей Портанский,**  
профессор научно-исследовательского университета  
Высшая школа экономики (Москва),  
ведущий научный сотрудник Института мировой экономики и международных  
отношений Российской академии наук (ИМЭМО РАН)

2011

Russia and the GATT/WTO: from the post World War II  
rupture to the participation strategy in the XXI c.

*Monograph*

Alexey Portanskiy,  
Professor at the Higher School of Economics (Moscow),  
leading researcher at the Institute of World Economy and International Relations of  
Russian Academy of Sciences

2011

Монография А.П.Портанского обсуждена и рекомендована к изданию в Институте мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) Российской академии наук

Рецензенты: д.э.н., профессор Буторина О.В.  
д.э.н., профессор Загашвили В.С.

### А н н о т а ц и я

Монография посвящена многолетнему периоду переговоров о присоединении России к ВТО, непосредственным свидетелем которых был автор. Прослеживается история взаимоотношений СССР и России с ГАТТ и затем ВТО со времен Второй мировой войны до н.вр. Параллельно рассматриваются проблемы и перспективы многосторонней торговой системы (МТС). На основе личных наблюдений автора дан анализ восприятия интеграции РФ в ВТО российским бизнесом и обществом. Особое внимание уделено задачам, которые необходимо решать в связи с присоединением к ВТО и значению членства России в этой организации.

Для широкого круга исследователей, дипломатов, журналистов, преподавателей, и студентов, интересующихся проблемой присоединения РФ к ВТО и современной МТС.

### A b s t r a c t

This monograph is devoted to the long-term period of negotiations on Russia's accession to the WTO, direct witness of which was the author. The paper retraces the relations background between the USSR, later Russia and the GATT, then the WTO, from World War II until present day. Simultaneously the monograph considers problems and prospects of the Multilateral Trading System (MTS). The analysis of Russian business and society perception of Russia's integration into the WTO, based on the author's personal observations, is provided in the paper. Attention of a particular matter is paid to the challenges that must be addressed in connection with the accession to the WTO and the importance of Russia's membership in this body.

The monograph is intended for a wide range of researchers, diplomats, journalists, professors and students interested in the issues concerning Russia's accession to the WTO and current state of the MTS.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

### **Введение**

#### **Глава 1. Всемирная торговая организация в современном мире**

- 1.1. Значение переговоров Уругвайского раунда и создания ВТО
- 1.2. Роль и место ВТО в глобальной экономике в XXI веке
- 1.3. Сторонники и противники ВТО
- 1.4. Проблемы и перспективы многосторонней торговой системы

#### **Глава 2. СССР, Россия и ГАТТ/ВТО**

- 2.1. История сближения
- 2.2. Переговорный марафон
- 2.3. Региональная интеграция и присоединение РФ к ВТО

#### **Глава 3. Присоединение к ВТО и общество**

- 3.1. Мифологизация проблемы и роль СМИ
- 3.2. Тенденции «анти-ВТО»: причины, степень влияния на процесс
- 3.3. Диалог государства и бизнеса

#### **Глава 4. Членство в ВТО: возможности и перспективы**

- 4.1. Оценка ожидаемых последствий присоединения России к ВТО
- 4.2. Значение членства в ВТО для России
- 4.3. Задачи на ближайшее будущее

### **Заключение**

**Приложение:** Англо-Русский словарь торговой политики

### **Библиография**

# Contents

## **Introduction**

### **1. The World Trade Organization in the modern world**

- 1.1. Significance of the Uruguay Round and creation of the WTO
- 1.2. Role and place of the WTO in global economy in XXI century
- 1.3. The WTO: Friends and enemies
- 1.4. Problems and prospects of the Multilateral Trading System

### **2. USSR, Russia and GATT/WTO**

- 2.1. Rapprochement background
- 2.2. Negotiations marathon
- 2.3. Regional integration and Russia's accession to the WTO

### **3. The WTO accession and the society**

- 3.1. Myths against reality and the role of mass media
- 3.2. The "anti-WTO" tendencies: reasons and impact on the process
- 3.3. Dialog between the Government and Business

### **4. The WTO membership: opportunities and prospects**

- 4.1. Estimation of the expecting consequences of Russia's accession to the WTO
- 4.2. Importance of the WTO accession for Russia
- 4.3. Agenda for the future

## **Conclusion**

**Annex:** English-Russian Dictionary of Trade Policy

## **Sources**

## **Введение**

*Благодаря торговле все народы узнали нравы других народов и смогли сравнить их.*

*Шарль Луи де Монтескье*

Среди широкого спектра тем, находящихся в центре внимания современного российского общества, кажется, трудно отыскать более конфликтную, порой скандальную, постоянно искажаемую и невероятно мифологизированную, чем тема присоединения России ко Всемирной торговой организации. Даже 17 лет переговоров по присоединению к ВТО не смогли снять всей остроты и противоречивости восприятия проблемы в общественном сознании. Поэтому в предлагаемой монографии автор счел необходимым уделить отдельное внимание такому явлению, как реакция общественных групп на тему присоединения ВТО, полагая, что ее анализ и осмысление крайне важны для предстоящего членства России в этой организации.

Членство в ВТО отвечает объективным и долговременным интересам российского бизнеса, хотя не все его представители смогли проникнуться этой мыслью в течение длительных переговоров о присоединении. Часть общества и бизнеса продолжает негативно относиться к ВТО. Такая реакция вероятно имеет глубокие причины, не связанные напрямую со спецификой данной организации. И они – пусть это не покажется преувеличением – состоят в том, до сих пор до конца нет определенного ответа на вопрос: Россия это неотъемлемая часть современной (читай Западной) цивилизации, или же мы другие и потому должны особым образом строить отношения с остальным миром?

Более шестидесяти лет (с 1947г. по н.вр.) нашего неучастия в ГАТТ/ВТО лишь укрепляли в умах ощущение этой «особости». Подтверждение тому было получено в течение первого десятилетия XXI века, когда по всей стране прошли многочисленные дискуссии по теме присоединения к ВТО. Конкретные примеры высказываний отдельных участников этих дискуссий, к сожалению, свидетельствуют о большой живучести изоляционистских взглядов. И те, кто волей-неволей остаются в их плену, с большим трудом и изрядной долей скепсиса воспринимают прагматичные аргументы об очевидных преимуществах и выгодах членства в этой организации.

На отношение к предстоящему членству РФ в ВТО в последнее время не могли не повлиять и некоторые внешние факторы, в первую очередь, мировой экономический кризис, следствием которого стало ухудшение ситуации в мировой и российской экономике. Не менее значимым остается и воздействие ряда известных внутренних обстоятельств, таких как: разочарованность элит в связи с окончанием «тучных лет» непрерывного углеводородного обогащения (2000-2007 гг.), продолжающееся давление на бизнес со стороны государства, неблагоприятный деловой климат и, как следствие, падение доверия к государству, наконец, отсутствие у нынешних элит реального интереса и побудительных мотивов к модернизации. Все это в совокупности отнюдь не

способствует формированию здравого, осмысленного восприятия целей и перспектив членства России в ВТО.

Говоря о присоединении к ВТО, конечно, невозможно обойти вниманием саму эту организацию и ее проблемы. ВТО безусловно занимает особое место в системе мировых финансово-экономических институтов. Эта особенность возникла уже на начальном этапе – в момент подписания Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) в 1947 году, предшественнике ВТО, явившемся по сути первым институтом многостороннего регулирования мировой торговли. В отличие от МВФ и Всемирного банка, которые удалось учредить в конце Второй мировой войны, созданию ВТО предшествовали без малого пять десятилетий сложных и напряженных торговых переговоров, число участников которых непрерывно возрастало. Но этот долгий и трудный путь был пройден не напрасно. Можно без преувеличения сказать, что создание Всемирной торговой организации в 1994 году явилось важнейшим событием XX века в сфере международных экономических отношений и послевоенного институционального строительства. Достаточно вспомнить, что на заключительном этапе в создании ВТО участвовало более 120 стран. Подобный пример вряд ли можно отыскать в истории международных отношений. На начало 2011 г. в ВТО состояло 153 страны. Никто не покинул Организацию за ее 17-летнюю историю, а на скамейке ожидающих приема – еще несколько десятков стран-кандидатов.

Вместе с тем отношение к ВТО в мире отличается крайней поляризованностью – от абсолютного одобрения и восторга до резкого неприятия и даже требований ее ликвидации. Не закрывая глаза на реальные проблемы ВТО, следует тем не менее признать, что она, возможно, лучше, чем другие международные институты, прошла испытание мировым кризисом и подтвердила способность осуществлять функции глобального управления.

Присоединение к ВТО не является ни волшебной палочкой, ни панацеей от наших экономических неурядиц. Членство в ВТО не следует ни недооценивать, ни переоценивать – это скорее необходимый инструмент, без которого рискованно находиться на просторах мирового рынка. И если считать Россию неотъемлемой частью современной цивилизации (а автор исходит именно из такого представления) и верить в планы превращения ее в страну с мощной современной экономикой, то без равноправного участия в ведущих мировых финансовых и экономических институтах никак не обойтись. Провести в стране модернизацию, будучи вне рамок ВТО, невозможно. Членство в ней следует рассматривать как необходимое условие для модернизации, хотя, конечно же, не достаточное.

Эта монография выходит в тот момент, когда длительный процесс переговоров по присоединению к ВТО подошел к завершению. Поэтому автор также счел целесообразным затронуть относительно новую тему – будущее поведение и стратегия страны внутри ВТО. Какие задачи стоят перед ней в этом качестве? Каким образом будут обеспечиваться интересы отечественного бизнеса? Что должно измениться в его собственном поведении? Будем ли мы готовы в кадровом плане обеспечить свое участие в ВТО? Постановка этих вопросов преследует цель привлечь к ним более широкое внимание бизнеса, власти, академического сообщества, других заинтересованных групп.

Все изложенное во многом явилось результатом личных наблюдений и анализа автора, который с середины 1990-х годов был тесно связан с работой российской делегации на переговорах по присоединению к ВТО.

# Глава 1. Всемирная торговая организация в современном мире

## 1.1. Значение Уругвайского раунда и создания ВТО

Завершившийся почти два десятилетия 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. Чтобы в полной мере оценить значение Уругвайского раунда, необходимо вернуться к событиям предшествовавшего полувекового периода.

В период Великой депрессии в 30-е годы прошлого века некоторые крупные страны предприняли попытки поддержать уровень своего национального дохода путем конкурирующих девальваций, ограничений международной торговли и конвертируемости валют. Однако эти меры, как правило, не приносили ожидаемого эффекта. Напротив, торговый протекционизм, международные валютные потрясения и тенденции к авторитаризму сыграли определяющую роль в распространении, углублении и продолжительности кризиса. Это стало историческим уроком. Вот почему для обеспечения экономической безопасности и стабильности в мире и во избежание риска новых потрясений мировой экономики после окончания войны представлялось чрезвычайно важным обеспечить свободное движение товаров и капиталов. Реализация этих фундаментальных экономических задач потребовала опоры на новые принципы – принципы недискриминации и рыночной эффективности.

Эти принципы проистекали из положений Атлантической хартии, подписанной США и Великобританией в августе 1941 года. Они сводились к следующим пунктам:

- Недискриминация и наибольшее благоприятствование в торговле;
- Транспарентность в регулировании торговли;
- Абсолютный приоритет тарифного регулирования;
- Стремление к либерализации торговли;
- Подчинение национальной торговой политики совместно выработанному кодексу поведения.

Новые подходы были впервые опубликованы в 1945 г. в США в брошюре под названием «Предложения по развитию мировой торговли и занятости».

Значение утверждения данных принципов в качестве основ для построения новой системы торгово-экономических отношений в мире трудно переоценить. Дело не в том, что они не были известны прежде. Уже во второй половине XIX в. в межгосударственных торговых договорах появились положения, закреплявшие право иностранных лиц на въезд, пребывание, экономическую деятельность, обращение в суды и пр. на территории страны-участницы договора. Во всех подобных вопросах иностранным гражданам, как правило, предоставлялся *режим наибольшего благоприятствования* (РНБ). Тот же РНБ предусматривался в этих договорах для торговли товарами. Применялись и *Национальный режим* (НР), и свобода транзита. Все эти меры безусловно способствовали свободе торговли. Однако, во-первых, они затрагивали лишь ограниченное число стран – тех, которые заключали соответствующие, как правило, двусторонние соглашения. Иногда государства шли на либерализацию своего торгового режима в одностороннем порядке. Во-вторых, все эти 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 (например, вооруженных конфликтов).

Лишь после Второй мировой войны государствам, наконец, удалось начать создавать многостороннюю систему регулирования торговли в мире, построенную на основе принципов недискриминации и рыночной эффективности, упомянутых выше.

Многосторонний характер в сочетании с коллективно выработанными правилами, основанными на недискриминации, смогли обеспечить надежность и эффективность созданной многосторонней торговой системе, о чем и пойдет речь далее.

По замыслу держав-победительниц во Второй мировой войне, послевоенная организация мира в политической области должна была опираться на Организацию Объединенных Наций (ООН), а в экономической – на три специализированных учреждения ООН: Всемирный банк (ВБ), Международный валютный фонд (МВФ) и Международную организацию по торговле и занятости (МТО). Три этих института были призваны создать прочную базу многостороннего механизма регулирования мировой экономики. Первые два действительно были созданы в результате Бреттон-Вудской конференции 1944 года. Судьба МТО оказалась не столь успешной.

Работа по созданию Международной организации по торговле и занятости велась в рамках ООН. Обсуждение проекта Устава МТО началось в октябре 1946 г. в Лондоне и завершилось на конференции ООН в Гаване, состоявшейся с ноября 1947 г. по март 1948 г. Соглашение об учреждении МТО (Гаванская хартия) было одобрено представителями более 50 государств. Цели соглашения с точки зрения охвата сфер, которые должны были войти в юрисдикцию МТО, выглядели весьма амбициозно. Они, в частности, включали такие разделы, как:

- торговая политика;
- занятость и экономическая деятельность;
- ограничительная деловая (антиконкурентная практика);
- экономическое развитие и реконструкция;
- межправительственные соглашения по отдельным товарам.

В ходе переговоров по созданию МТО к ноябрю 1947 г. 23 страны<sup>1</sup> договорились о придании силы на временной основе Четвертой главе Устава МТО, которая называлась «Торговая политика». Подписанный документ получил название «Генеральное соглашение по тарифам и торговле» (ГАТТ – по первым буквам английского названия GATT). Вместе с тем переговоры по Гаванской хартии оказались весьма сложными, - далеко не все их участники разделяли «либеральные» торговые взгляды США. Например, страны Британского содружества наций настаивали на сохранении системы взаимных торговых преференций в качестве исключения из общего правила недискриминации в торговле. Ряд других стран также выступал против правил «свободной торговли», отстаиваемых США. Возникшие противоречия привели к тому, что США отказались от ратификации Устава МТО. В результате организация не была создана<sup>2</sup>.

Важно отметить, что представители СССР, как и некоторых других стран возникшего после войны социалистического блока, также принимали участие в переговорах по созданию МТО. О причинах отказа политического руководства Советского Союза от участия в ГАТТ будет подробнее сказано в следующей главе.

ГАТТ вступило в силу в октябре 1948 года. На тот момент Соглашение все еще рассматривалось как промежуточный шаг к учреждению МТО. В дальнейшем, несмотря на продолжительность своего существования (почти 50 лет) ГАТТ оставалось временным соглашением, регулирующим прежде всего взаимное снижение импортных тарифов в торговле товарами преимущественно промышленного производства. Значение ГАТТ состояло в том, что по существу оно явилось единственным в мире международным соглашением, предусматривавшим реально выполняемые согласованные условия либерализации международной торговли и разрешения торговых конфликтов.

---

<sup>1</sup> Этими странами стали: Австралия, Бельгия, Бразилия, Бирма, Канада, Цейлон, Чили, Китай, Куба, США, Франция, Индия, Ливан, Люксембург, Норвегия, Новая Зеландия, Пакистан, Нидерланды, Южная Родезия, Великобритания, Сирия, Чехословакия, Южно-Африканский Союз.

<sup>2</sup> Данильцев А.В. и др. Основы торговой политики и правила ВТО: М., Международные отношения. 2005, с.20

С момента образования ГАТТ и до конца 1970-х гг. в рамках этого соглашения было проведено семь раундов торговых переговоров, число участников которых увеличилось с 23 в самом начале до 102 (Токио-раунд, 1973-1979 гг.). Итогом этих раундов МТП, как видно из диаграммы<sup>3</sup> (рис.1), стало весьма заметное снижение уровней тарифной защиты,



Рис.1

что несомненно отвечало интересам всех участников торговли. Однако международные отношения, в частности, торговые становились все более сложными. С начала 1980-х годов XX века многие развивающиеся государства стали быстро наращивать экспорт готовых изделий, что внесло дополнительное напряжение на мировом рынке. В повестке дня появилась угроза всеобщей торговой войны. Реальным проявлением растущего противостояния стала новая волна протекционизма.

Одновременно 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. В 1980-е – 1990-е годы эти процессы привели к появлению нового понятия – «глобализация».

К концу 80-х годов прошлого столетия суммарный объем производства предприятий, находящихся за пределами территории государства, на которой расположена материнская компания, достигло 12 трлн.долл., продолжая расти<sup>4</sup>. 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

<sup>3</sup> Статистика ВТО: <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>

<sup>4</sup> Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование: Учебное издание. М., 2004. С. 84.

кодексом обязательных для всех стран правил, которые бы обеспечивали регулирование торговли товарами и услугами. Это и создало необходимые предпосылки для начала нового раунда многосторонних торговых переговоров.

Инициаторами очередного раунда МТП, как и прежде, стали Соединенные Штаты. С соответствующим предложением в 1984 г. выступил президент Рональд 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.

Переговоры Уругвайского раунда начались и проходили благодаря способности его участников к компромиссам. Достигнутый в самом начале в Пунта-дель-Эсте компромисс о программе переговоров был продиктован стремлением большинства участников прекратить процесс нарастающих противоречий в торговле, грозивших перерасти в открытую торговую войну и попытаться направить торговое соперничество на мировом рынке в русло своеобразной управляемой конкуренции, опирающейся на многостороннюю систему принципов и правил международных торговых отношений. Формально переговоры преследовали следующие цели:

- либерализация и развитие международной торговли;
- укрепление роли ГАТТ и совершенствование многосторонней торговой системы, основанной на принципах и правилах ГАТТ;
- увеличение доли мировой торговли, ведущейся на основе согласованной, обязательной и эффективной многосторонней дисциплины.

Как видно, перед началом раунда среди провозглашенных целей создания универсальной торговой организации не значилось. Соответствующая инициатива появилась лишь на поздних этапах переговоров.

В ходе Уругвайского раунда работа по дальнейшему понижению пограничных тарифных барьеров продолжилась. Однако при этом значительное развитие получила зародившаяся еще в ходе Токийского раунда тенденция переноса центра тяжести переговоров с вопросов снижения пограничных торговых барьеров на вопросы системного характера, а именно, - внутреннее и многостороннее регулирование торговли. Таким образом, в ВТО на первый план стало выходить создание правил международной торговли. В частности, в рамках ВТО на многостороннем уровне стали обсуждаться такие вопросы, как: устранение так называемых «тарифных пиков», сокращение так называемой «тарифной эскалации» (т.е. – повышение ставок пошлин по мере увеличения степени обработки товара), снижение сельскохозяйственного протекционизма в развитых странах и др.

Отличительные особенности Уругвайского раунда торговых переговоров по сравнению с предшествующими можно свести к следующим главным. *Во-первых*, 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. Прямым следствием 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).

*Во-вторых*, на переговорах Уругвайского раунда начался процесс все более жесткой стыковки и взаимоувязки национальных экономических систем в части, затрагивающей

внешнеторговую деятельность. Данный процесс имел далеко идущие последствия для развития международных торговых отношений и формирования современной МТС.

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

Услуги изначально не были отнесены к компетенции ГАТТ. Однако уже в ходе предшествовавших Уругвайскому раунду переговорах 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 их предоставления. При этом на рубеже 80-х – 90-х годов прошлого века услуги обеспечивали порядка 60% ВВП развитых стран. Эти причины и стали основанием для выработки в ходе Уругвайского раунда Генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС), построенного на принципах ГАТТ.

ТРИПС следует считать третьим (после ГАТТ и ГАТС) концептуальным элементом правовой структуры ВТО. Содержание ТРИПС перекликается с другими международными документами, предметом которых являются авторские права, промышленная и интеллектуальная собственность<sup>5</sup>. Соответственно, в Соглашении проведено разграничение между вопросами, которые регулируются ТРИПС и другими конвенциями. В Соглашении устанавливается применимость базисных принципов ГАТТ-1994 к вопросам, входящим в круг ведения ТРИПС. В частности, провозглашается обязанность участников Соглашения предоставлять РНБ (Ст.4) и НР (Ст.3) в области прав интеллектуальной собственности<sup>6</sup>. В Соглашении подробно рассматриваются отдельные категории прав интеллектуальной собственности и для каждой устанавливаются наиболее высокие стандарты защиты с учетом соответствующих международных конвенций. Участники ТРИПС должны принять на себя обязательства в отношении: авторских и смежных прав, товарных знаков, использования географических указаний, патентов, промышленного дизайна, топологии интегральных микросхем, нераскрываемой информации.

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. Так, Соединенные Штаты оспаривали Общую сельскохозяйственную политику ЕС с момента ее возникновения, ставя в вину Европе «закрытость рынка Сообщества» и «нелояльную конкуренцию»<sup>7</sup>.

Таким образом, результате Уругвайского раунда были выработаны такие важные правовые документы, как ГАТС, Соглашение по сельскому хозяйству, уже упомянутое Соглашение ТРИПС и многие другие правовые документы (всего 56).

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 *четвертой* 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

---

<sup>5</sup> Речь идет о таких документах, как Бернская конвенция о защите литературных и художественных произведений, Парижская конвенция о защите промышленной собственности и др.

<sup>6</sup> Результаты переговоров Уругвайского раунда. Правовые тексты. М., 2002. С. 5

<sup>7</sup> Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М., 1994. С. 81.

более гибкие механизмы для выполнения соглашений и процедур<sup>8</sup>. Восторжествовавший принцип "все или ничего" означал серьезный политический поворот в организации международной торговой системы.

Завершающий этап переговоров Уругвайского раунда совпал с грандиозными переменами в мире – распадом мировой системы социализма, дезинтеграцией СССР, прекращением существования СЭВ и логически последовавшим за этим переходом бывших соцстран к рыночной экономике. Все эти исторические события привели к серьезным изменениям в международных торговых отношениях. Если прежде в мировых торговых связях четко выделялись две главные сферы – 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 весь мировой комплекс торговых связей становился единым (за редким исключением), ориентирующимся на рыночную экономику и свободную торговлю.

Изменение соотношения сил в мире и в сфере международных торговых отношений, в частности, не могло не отразиться на ходе Уругвайского раунда. 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 опиралась 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, исторические перемены, связанные с исчезновением СССР и социалистической системы, способствовали возрастанию международно-политического значения Уругвайского раунда.

В результате Уругвайского раунда возросла роль ГАТТ и 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 «ГАТТ-1947», а Соглашение, вошедшее в правовой пакет ВТО, стало называться «ГАТТ-1994».

В Соглашении об учреждении ВТО сказано, что «ГАТТ-1994» является юридически отличным от Генерального соглашения по тарифам и торговле от 30 октября 1947 г.»<sup>9</sup>. В ГАТТ-1947 лишь Часть 1 («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.

Упомянутое Соглашение об учреждении ВТО было подписано в апреле 1994 г. в Марракеше (Марокко) министрами 104 государств. При этом Заключительный акт

---

<sup>8</sup> Присоединение к ВТО и политика в области развития. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Нью-Йорк - Женева, 2001. С. 254.

<sup>9</sup> Результаты переговоров Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров. Правовые тексты. М.: МАИК «Наука/Интерпериодика», 2002. С. 5

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 будущих торговых переговоров,
- арбитраж в торговых спорах.

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

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.

Сложный и противоречивый характер переговоров Уругвайского раунда, многократное продление установленных ранее сроков переговоров и твердое намерение их участников завершить процесс к середине 90-х годов прошлого века 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 участники приняли 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 МТП на годы вперед.

Завершение Уругвайского раунда явилось весьма значительным успехом для международных торгово-экономических отношений, смысл и масштаб которого предстояло осознать лишь по прошествии времени. К концу раунда в нем участвовало более 120 стран. Переговоры охватили практически всю номенклатуру мировой торговли товарами и услугами, став самыми крупными за все времена торговыми переговорами и практически наиболее масштабными многосторонними переговорами в мировой истории. Результаты Уругвайского 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. Как писала несколько лет назад британская *Financial Times*, многие члены ВТО считают ее последней многосторонней структурой, решения которой еще соглашаются выполнять Соединенные Штаты Америки<sup>10</sup>.

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 по председательством Питера Сазерленда, в частности, было отмечено: «ВТО представляет единственный многосторонний институт, полностью предназначенный для нужд независимой глобальной экономики»<sup>11</sup>. Весьма популярным

---

<sup>10</sup> Bettit A. Weight of Expectation Buries Deal // The Financial Times. 25.07.2006.

<sup>11</sup> The Future of the WTO. Addressing institutional challenges in the new millennium. Report by the Consultative Board to the Director-General Supachai Panitchpakdi. World Trade Organization. 2004.

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»<sup>12</sup>.

В чем же конкретно заключаются достоинства и достижения ВТО? Прежде всего в том, что ее предшественник ГАТТ, первый в истории институт для регулирования международной торговли, впервые за все времена реализовал на практике 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 с 40% в начале до примерно 4% в конце - по завершении восьмого (Уругвайского) раунда. 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.

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* – это система мониторинга торгово-политического режима, которая, кстати, оказалась весьма востребованной сейчас в условиях 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.

## 1.2. Роль и место ВТО в глобальной экономике XXI века

Говоря о ВТО, нельзя не заметить, что это одна из самых молодых и скромных в плане затрат на свое функционирование международных организаций: ее годовой бюджет составляет около 130 млн. долл. США, а штат сотрудников секретариата – чуть более 500 человек. Возникает вопрос: каким образом столь компактная в сравнении с другими международными институтами организация смогла стать столь важной и влиятельной? Ответ следует из сказанного выше и состоит в том, что значение имеет не сама организация (в бюрократическом смысле), а ее правовая основа или система соглашений,

---

<sup>12</sup> Вульф М. Чего ожидает мир от системы многосторонней торговли. Роль ВТО в глобальном управлении. Под ред. Г. Сэмпсона. Изд. Весь мир. 2004. С.205.

действующих между странами-членами, число которых к концу первого полугодия 2010 г. достигло 153. Верховенство закона и согласованная либерализация – вот те главные преимущества ВТО, которые и позволили ей обрести влияние в мире. Выстроенная более чем за полвека система обязательств в значительной мере определяет те условия, в соответствии с которыми сегодня осуществляется вся мировая торговля.

Роль и место ВТО в современной глобальной экономике обусловлены теми достоинствами данного института, которые были названы выше. Особым образом следует выделить действующий в рамках ВТО механизм урегулирования споров. Как сказано в Ст. III Договора о процедурах разрешения споров, «Система урегулирования споров ВТО является центральным элементом, обеспечивающим безопасность многосторонней торговой системы». Об эффективности и востребованности данного механизма говорит тот факт, что с момента начала функционирования ВТО по н.вр. было рассмотрено около 400 спорных и конфликтных ситуаций, которые возникали как между крупными, так и небольшими странами-членами<sup>13</sup>. Уникальность и эффективность механизма урегулирования споров ВТО практически ни у кого в мире не вызывает сомнений.

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.

Поскольку данная работа была написана в 2011 г., когда мировому экономическому кризису минуло почти четыре года, автор счел логичным и целесообразным рассмотреть роль ВТО именно в период кризиса.

В условиях мирового кризиса естественной реакцией государств на экономический спад и рост безработицы стало нарастание торгового протекционизма. О необходимости борьбы с ним лидеры «двадцатки» заговорили еще на Вашингтонском саммите в ноябре 2008 г. Тема была продолжена на саммите в Лондоне в начале апреля 2009 г. В принятом в Питсбурге в сентябре 2009 г. итоговом совместном заявлении участники саммита «двадцатки» вновь заявили о необходимости противодействовать протекционизму, ибо как раз в этой чрезвычайно важной антикризисной сфере успехи G20 оставались минимальными. Так, сразу после вашингтонского саммита стран-членов G20 приступили к активному наращиванию ограничительных мер, направленных на поддержку национального бизнеса в условиях кризиса.

К апрелю 2009 г. среди членов «двадцатки» 17 стран ввели ограничительные меры в торговле: были увеличены импортные тарифы, введены различные ограничения импорта или восстановлены субсидии, быстрее и чаще страны стали прибегать к антидемпингу.

По данным Центра по исследованию экономической политики (*CEPR - Centre for Economic Policy Research*) на сентябрь 2009 г., лидером по количеству примененных в отношении страны дискриминационных мер (100 мер в 55 странах) явился Китай. На втором месте - США (86 мер), на третьем - Германия (84 меры). Наиболее масштабные защитные меры были предприняты Китаем - они затронули сразу 164 страны. Россия по этому показателю на шестом месте (угроза для 117 торговых партнеров). Правда, РФ была признана абсолютным лидером по количеству "самых вредных" защитных мер – таковых принято около 20 (повышение импортных таможенных пошлин на телевизоры, отдельные виды проката, трубы из черных металлов, легковые автомобили)<sup>14</sup>. Кстати, в конце 2009 г. президент Дмитрий Медведев в одном из своих выступлений признал, что большинство

---

<sup>13</sup> [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm)

<sup>14</sup> Россия - мировой лидер по числу вредных для экономики протекционистских мер. [www.rb.ru](http://www.rb.ru). 16.09.2009.

ограничительных мер в торговле, введенных в России в связи с кризисом, не дали ожидаемого результата.

В начале 2009 г. Евросоюз, Китай и Япония категорически выступили против плана «Покупай американское», предложенного президентом Бараком Обамой, после чего сенат США смягчил пункт, разрешавший при проведении строительных работ на деньги бюджета использовать только американские материалы. Недобрый пример нарушения единого рынка в ЕС подало французское руководство, выдвинувшее в качестве условия помощи своему автопрому предложение не переносить сборку за границу и закупать комплектующие во Франции, за что Прага тут же раскритиковала Париж.

Новым явлением в Европе стал финансовый протекционизм. В ходе кризиса он проявился в том, что банки, базирующиеся в Западной Европе, стали выводить средства из стран Восточной Европы. От таких мер, в частности, пострадали Латвия и Сербия.

Протекционистские меры дали многим повод говорить о том, что в условиях разразившегося кризиса правила ВТО якобы нарушаются в массовом порядке и сама организация не в силах сдержать данный процесс. На самом деле это не так.

Растущий протекционизм стал предметом серьезной озабоченности ВТО. Проведенный ВТО по просьбе лидеров G20 в первом полугодии 2009 г. мониторинг протекционистских мер показал, что пока страны, прибегнувшие к повышению импортных таможенных пошлин, делали это в пределах дозволенного, т.е., не превышая тех тарифных уровней, которые они имеют право устанавливать в соответствии с условиями своего членства в ВТО<sup>15</sup>. То же самое можно сказать и в отношении экспортных субсидий в сельском хозяйстве, которые пока не запрещены, и этим как раз воспользовался в период кризиса ЕС. Иными словами, большая часть предпринятых мер не противоречит нормам ВТО и не выходит за рамки торговых соглашений, которые замышлялись в том числе для предотвращения полномасштабных торговых войн. Это позволяет называть такие меры «мерами малой интенсивности» (*low intensity measures*). Впрочем, проявлявшаяся до сих пор странами-членами ВТО относительная сдержанность в протекционистских мерах еще не дает оснований полагать, что такой характер их поведения сохранится и в будущем.

Неплохой новостью стал вывод, содержащийся в совместном докладе ВТО-ОЭСР-ЮНКТАД<sup>16</sup>, подготовленном для лидеров стран «двадцатки» в первом квартале 2010 г.: «протекционизм в мировой торговле в последние месяцы снижался, однако все еще продолжает представлять угрозу для мировой экономики», сказано в нем. Доклад охватил период с 01 сентября 2009 г. по середину февраля 2010 г. Доля мирового импорта, отмечено в документе, попавшая под воздействие возросших тарифов и других протекционистских мер в указанный период, составила всего 0,4%. Аналогичный показатель за период с октября 2008 г. по октябрь 2009 г. составил 0,8%. В мире наблюдаются признаки возобновления роста мировой торговли и производства. Особенно ошутим рост торговли в Азиатско-Тихоокеанском регионе, где лидерами выступают Китай и другие страны Юго-Восточной Азии. В течение 2010 г. ожидалось и постепенное восстановление притока прямых иностранных инвестиций. Вместе с тем на данный момент говорить о возобновлении устойчивого роста рано – восстановлению мировой экономики пока препятствует фактор неопределенности. Возможный рост безработицы в случае новой волны кризиса может вынудить государства вновь и с большей активностью заняться возведением барьеров для торговли. То есть, риски протекционистских действий, пока продолжается кризис, сохраняются, сказано в докладе.

Важно однако еще раз подчеркнуть, что в рассматриваемый период мирового экономического кризиса страны в основном не выходили за рамки норм и правил многосторонней торговли. Данный факт свидетельствует о том, что кризис не только не

---

<sup>15</sup> WTO steps up monitoring of protectionism. The Associated Press. February, 9. 2009

<sup>16</sup> OECD-WTO-UNCTAD. Report on G20 Trade and Investment Measures. Sept.2009 to Febr.2010

снизил значимость ВТО, но и продемонстрировал способность этой организации сдерживать его негативные эффекты. Как заявил П.Лами в апреле 2010 г. «Правила торговли оказали эффективное противодействие протекционистскому давлению»<sup>17</sup>. Это означает, что ВТО способна осуществлять функцию глобального управления.

Данная способность ВТО неожиданно оказалась востребованной в период кризиса даже в иной, казалось бы, несвойственной этой организации сфере. Речь идет о проблеме заниженности курсов некоторых валют, в частности, китайского юаня по отношению к американскому доллару. Неспособность МВФ решить данную проблему побудила некоторых экспертов предложить решать ее в рамках ВТО, поскольку заниженность курса валюты есть ничто иное, как частный случай протекционизма. А ВТО, полагают эти эксперты, умеет лучше добиваться исполнения своих решений, чем МВФ<sup>18</sup>.

Возвращаясь к традиционным торговым барьерам – тарифным, следует сказать, что, согласно исследованиям ВТО, в случае, если государства решатся повысить ставки импортных тарифов до максимального уровня, допустимого в соответствии с условиями их членства в данной организации, это будет равносильно удвоению в среднем тарифных барьеров по всему миру, в результате чего мировое благосостояние снизится на 350 млрд.долл. И наоборот, в случае снижения тарифной защиты при успешном завершении переговоров Доха раунда, суммарный доход участников мировой торговли возрастет на 150 млрд.долл.<sup>19</sup>

Всемирная торговая организация в настоящее время является одной из немногих (если не единственной) в мире структур, в рамках которой постоянно идут переговоры, в которых участвует более 150 стран. В этой связи, как было отмечено в упомянутом выше совместном докладе ВТО-ОЭСР-ЮНКТАД, лидерам стран G20 следует приложить максимум усилий для скорейшего завершения переговоров начавшегося еще в 2002 г. Дохийского раунда. О необходимости сделать это было, впрочем, ясно сказано в финальном документе саммита «двадцатки» в Питсбурге в сентябре 2009 г. И тем не менее после этого ощутимого прогресса на переговорах не отмечено. В чем же причина?

Когда все высказываются за окончание переговоров раунда, но дело продолжает стоять на месте, это, как правило, свидетельствует о дефиците политической воли у главных игроков. Таковыми как были, так и остаются США и ЕС, но сегодня к ним следует добавить как минимум Китай, Индию, Бразилию. Разумеется, напрямую в дефиците политической воли никто никогда не признается. «Мы в полной мере готовы к завершению раунда в 2010 году», - заявил в ходе дискуссии в рамках состоявшегося в последних числах сентября 2009 г. ежегодного Общественного форума ВТО заместитель официального представителя США при штаб-квартире ВТО Дэвид Шарк. Принимавший участие в работе той же секции автор этих строк спросил американского чиновника: «Если нынешняя администрация уделяет столь серьезное внимание вопросам торговли, то почему тогда нынешний президент в отличие от предшественника не обладает так называемыми «полномочиями на быстрое ведение переговоров по вопросам торговли»<sup>20</sup>, предоставляемыми конгрессом?» Ответ Шарка вызвал некоторое недоумение среди присутствовавших: вопрос, по его словам, пока неактуален, потому конгресс не занимается этим.

Не вдаваясь в детали, следует заметить, что данные полномочия для американского президента крайне важны, что не раз подчеркивалось высокопоставленными сотрудниками американской администрации. Так, занимавшая в 2007 г. высокий пост

---

<sup>17</sup> M.Lamy evoque le « role essentiel » du commerce en periode de crise economique. Santiago. 15.04.10. [http://www.wto.org/french/news\\_f/sppl\\_f/sppl153\\_f.htm](http://www.wto.org/french/news_f/sppl_f/sppl153_f.htm)

<sup>18</sup> Слабый юань – всемирная проблема. <http://www.slon.ru/articles/340118>. 23.03.10.

<sup>19</sup> Protectionism cannot be 'smart', Lamy tells Australian think-tank. [www.wto.ru](http://www.wto.ru). 02.03.10

<sup>20</sup> Полномочия на (быстрое) ведение торговых переговоров - Trade promotion authority or Fast track Trade promotion authority - TPA.

Торгового представителя США Сьюзан Шваб прямо заявила в одном из своих выступлений, что «не может быть президента США без полномочий на ведение торговых переговоров»<sup>21</sup>. Именно их наличие у главы Белого Дома позволяет США реально осуществлять роль лидера на международных переговорах по торговле, что так необходимо для завершения Дохийского раунда. Однако в условиях мирового кризиса администрация Барака Обамы в течение всего 2009 г. была серьезно озабочена решением ряда сложнейших внутренних проблем, таких как регулирование финансовых рынков, реформа здравоохранения и других. И торговля оказалась на тот момент не в верхней части списка приоритетов американской администрации. Еще одним свидетельством неготовности американской стороны к активным шагам на переговорах Доха раунда явился откровенно низкий уровень представительства на очередном Экономическом форуме в Давосе в 2009 г., куда был прислан все тот же Д.Шарк, не имевший в силу своего положения заместителя посла права говорить от имени США.

Чтобы убедить Конгресс в необходимости одобрения финальных шагов США в рамках Дохийского раунда, администрация Обамы должна представить палате представителей достаточно сбалансированный пакет, который бы снял у конгрессменов имеющиеся сомнения, убедив их в том, что уступки США в одних сферах (к примеру, снижение субсидий своим фермерам) будут компенсированы за счет выигрыша в других (к примеру, облегчение доступа на рынок промышленных товаров других стран). А для этого, полагают американцы, потребуются определенные уступки со стороны Индии, Бразилии и Китая.

Это и обуславливает очередную серию требований американской стороны к развивающимся странам о либерализации их рынков. Подобные требования Вашингтон начал активно выдвигать примерно с осени 2009 г. По словам Торгового представителя США Рона Кирка, Китай, Индия, Бразилия и другие новые индустриальные государства уже пожинают впечатляющие плоды ранее осуществленной либерализации торговли, поэтому для них настало время принять на себя дополнительные обязательства, которые позволят укрепить их позиции на мировом рынке<sup>22</sup>.

Однако, такая позиция вызывает глубокое расхождение во взглядах между США и остальными членами организации. Объясняя данное расхождение, авторитетные представители ведущих развивающихся стран подтверждают сказанное выше: проблема состоит в том, полагают они, что промышленное лобби Соединенных Штатов ставит в период кризиса перед Конгрессом и Администрацией слишком амбициозные задачи по доступу американского бизнеса на внешние рынки. Поэтому Вашингтон в этих условиях не может пойти на снижение планки. Напротив, Администрация должна показывать, что она сражается, чтобы добиться каких-либо дополнительных уступок, которые затем можно будет представить в Конгрессе в качестве достигнутых результатов. Но поскольку, на середину 2010 г., ситуация на переговорах Доха-раунда не сулила сколько-нибудь серьезного прогресса, Вашингтон, во избежание излишних рисков при подготовке к следующим президентским выборам 2012 г., решил на данном этапе сместить акценты в своей торговой политике, сделав ставку на подписание региональных торговых соглашений, в частности, с Республикой Корея, Панамой и Колумбией.

Развивающиеся страны со своей стороны реагируют на нынешнюю позицию Соединенных Штатов с нескрываемым возмущением. Так, представитель Южной Африки в ВТО Ф.Исмаил прямо упрекнул США в начале апреля 2010 г. в том, что оставаясь ведущим игроком в торговых переговорах, они в то же время демонстрируют отсутствие

---

<sup>21</sup> Remarks by U.S. Trade Representative Susan C.Schwab The Case for Trade Promotion Authority Renewal. 12.02.2007.

<sup>22</sup> Дайджест новостей *Bridges* • Volume 3 • Выпуск 11 • 7th June 2010

воли работать на основе общепринятых многосторонних соглашений ВТО<sup>23</sup>. Нынешний раунд не зря получил с самого начала название Раунда развития, напоминают представители других развивающихся стран, что означает необходимость придерживаться изначально провозглашенных целей раунда. Как заявил от имени ведущих развивающихся стран представитель Бразилии, на переговорах уже достигнут весьма сложный и хрупкий баланс пакетных договоренностей. И поэтому уступки лишь со стороны развивающихся стран рискуют разрушить с таким трудом достигнутый баланс<sup>24</sup>.

Справедливость упреков в адрес Вашингтона порой вынужден признавать и сам представитель США на торговых переговорах Рон Кирк, заявляя, что мир начинает думать, что Соединенные Штаты не проявляют интереса к завершению Дохийского раунда и это подрывает доверие к Вашингтону<sup>25</sup>. Дополнительным подтверждением этому стало явно затянувшееся утверждение Сенатом (на апрель 2010 г.) кандидатур чиновников аппарата Кирка, что явно затрудняло полноценное участие США в ведущихся в Женеве торговых переговорах в течение определенного времени.

По мнению главы ВТО П.Лами, чиновники в Вашингтоне вынуждены «лабиринтировать» среди конфликтующих интересов американских избирателей». При этом он также признал, что и другие члены ВТО, включая Европейский Союз и Индию, сталкиваются с подобными проблемами<sup>26</sup>.

Свою лепту в критику Вашингтона внес и Евросоюз. «Мы не несем ответственности за то, что происходит» (на переговорах Дохийского раунда – *прим.авт.*), заявил в марте 2010 г. торговый комиссар ЕС Карел де Гюхт, добавив, что мяч теперь находится на стороне США<sup>27</sup>. Как полагают в Еврокомиссии, необходим некий импульс в переговорах, чтобы началось дальнейшее движение, и такой импульс должен исходить от Соединенных Штатов. Но вместо того, чтобы ясно заявить о своих намерениях, Вашингтон, по мнению Брюсселя, бездействует.

Из создавшейся на переговорах Дохийского раунда ситуации, европейцы, похоже, стремятся выжать для себя максимум преимуществ. Поэтому одновременно с критикой американцев тот же де Гюхт заявляет о невозможности дополнительных уступок со стороны Евросоюза в области сельского хозяйства, подчеркивая, что ЕС уже сделал максимум возможного в 2008 г., что и обеспечило, с точки зрения Брюсселя, тогдашний временный прорыв на переговорах.

Что касается Китая, неуклонно продолжающего свой экономический рост и в период кризиса, то от него действительно ожидают дополнительных уступок в торговле, которые могли бы дать важный импульс завершению Дохийского раунда. Однако Пекин дает понять, что его страна уже сделала достаточные уступки при присоединении к ВТО и пока не готова двигаться дальше.

Разумеется, ситуацию на таких сложнейших переговорах, как торговые переговоры Доха раунда, невозможно описать однозначно, распределив ответственность за их кризис между участниками в точных пропорциях. Этим можно объяснить одну из последних инициатив гендиректора ВТО П.Лами, заявившего в мае 2010 г. на встрече в рамках ОЭСР в Париже, что переговоры вероятно потребуют так называемого «дополнительного кванта» (*added quantum*), под которым, как поняли некоторые торговые представители,

---

<sup>23</sup> Long stalemate ahead for WTO talks. Asia News Network - Apr 04. 2010.

<sup>24</sup> Там же.

<sup>25</sup> Deal in WTO Doha round doubtful in 2010: Kirk. Reuters. Tue Mar 9. 2010.

<sup>26</sup> <http://www.france24.com/en/20100529-business-interview-pascal-lamy-direcor-general-world-trade-organization-oecd-trade>

<sup>27</sup> EU Trade Chief Says U.S. Must Make First Move to Restart Doha Round. Reuters. 23.03.2010.

подразумеваются дополнительные уступки со стороны развивающихся стран, позволяющие удовлетворить требования США. Однако Лами пояснил, что под «дополнительным квантом» следует понимать «комбинацию амбиций и баланса для всех участников» переговоров, и призвал страны придать переговорам дополнительный импульс, чтобы процесс раунда Дохи мог продвигаться вперед<sup>28</sup>.

Мировой кризис, как было сказано, нанес ощутимый удар по мировой торговле. Вместе с тем он резко повысил значение торговых переговоров, в особенности для развивающихся стран. Ибо они, в отличие от развитых, не располагают теми внушительными государственными средствами, которые позволяют бросить спасательный круг национальному бизнесу. Поэтому торговля для них чуть ли не единственный путь к выживанию. В рамках Министерской конференции ВТО в Женеве в начале декабря 2009 г. 22 развивающиеся страны подписали соглашение о сокращении таможенных тарифов на 20% или более для значительного большинства экспортных товаров друг друга, придав таким образом новую динамику торговым отношениям «Юг-Юг». В ходе пленарного заседания той же конференции представители ряда стран Центральной Азии, Кавказа, а также Восточной Европы выступили с краткими заявлениями, в которых подчеркнули роль ВТО в преодолении глобального финансового и экономического кризиса, в предотвращении распространения протекционизма в мире, а также подчеркнули важность завершения Доха раунда<sup>29</sup>.

Не менее показательной стала инициатива группы развивающихся стран на саммите G20 в Питсбурге в сентябре 2009 г. Выступивший от ее имени президент Бразилии Луис да Силва предложил в кратчайшие сроки завершить Дохийский раунд<sup>30</sup>. Подобная инициатива вряд ли могла появиться до кризиса.

В начале июня 2010 г. в Вашингтоне в ходе первого стратегического диалога США-Индия по инициативе последней в совместном заявлении был сделан особый акцент на сбалансированный и амбициозный результат Дохийского раунда, а также на необходимости противодействия всем формам протекционизма<sup>31</sup>. Эта активность Бразилии и Индии свидетельствует о том, что переговорная инициатива на Доха раунде в значительной мере перешла от развитых экономических держав Запада к ведущим развивающимся странам, которые, как выясняется, больше, чем богатые страны заинтересованы в завершении Дохийского раунда.

Все перечисленные инициативы развивающихся стран весьма показательны и важны потому, что с момента подписания ГАТТ в течение полувека застрельщиками либерализации рынков почти всегда выступали богатые страны. Нынешний экономический кризис изменил прежнюю тенденцию.

Достигнутые на переговорах к середине лета 2010 г. результаты можно считать достаточно весомыми в плане завершения Доха раунда. Так, по оценке П.Лами, 80% повестки дня раунда практически выполнено. Среди согласованных такие важные пункты, как значительное сокращение искажающих торговлю сельскохозяйственных субсидий, полная ликвидация экспортных сельхозсубсидий, значительное сокращение тарифов. Заметному сокращению должны быть подвергнуты также и промышленные тарифы – гораздо большему, чем было достигнуто в ходе предыдущего Уругвайского раунда. В результате самый высокий тариф в развитых странах не превысит 8% при средневзвешенном – не более 3%; для ведущих развивающихся стран самый высокий уровень тарифа составит около 12%. Должна произойти определенная либерализация в сфере услуг, ожидается упрощение таможенных процедур, сокращение субсидий в

---

<sup>28</sup> News Digest *Bridges*. Volume 3. 21st June 2010.

<sup>29</sup> News Digest *Bridges*. Volume 8. December, 2009.

<sup>30</sup> [http://news.xinhuanet.com/english/2009-09/26/content\\_12113854.htm](http://news.xinhuanet.com/english/2009-09/26/content_12113854.htm)

<sup>31</sup> US, India call for balanced conclusion to WTO Doha talks. ANI. Washington. 04.06.10

рыболовстве<sup>32</sup>. Такой пакет мер безусловно послужил бы мощным стимулом для развития мировой экономики.

Тем не менее к лету 2010 г., несмотря на достигнутые результаты, в переговорах Дохийского раунда фактически сложилась патовая ситуация. На высоком уровне (саммиты G20) все основные участники переговоров заявили о безусловной решимости завершить Дохийский раунд в 2010 г., однако эти громкие заявления не воплотились в конкретные дела. Налицо, как уже было отмечено выше, отсутствие у главных игроков необходимой политической воли для завершения процесса, ставшее еще более очевидным с наступлением мирового экономического кризиса. Важно, однако, невзирая на эффект кризиса, попытаться ответить на вопрос, какие именно причины сдерживают эту политическую волю.

Если проанализировать наиболее обсуждаемые в экспертном сообществе версии, то получается, что прогресс Доха раунда стал заложником сочетания таких основных факторов, как: возросшая чувствительность отдельных сфер переговоров – в первую очередь сельского хозяйства; сложность регулирования отдельных видов услуг; растущее число (более 150) и разнообразие участников переговоров; возросшее влияние таких игроков, как Индия и Бразилия, а также группировок отдельных развивающихся стран. Воздействие данных обстоятельств делает выработку пакетного решения путем консенсуса по принципу «единой сделки» все более трудно выполнимой задачей (практически любой пункт повестки Доха раунда необходимо рассматривать как часть единого целого).

Это означает, что достижение на переговорах конкретного результата становится возможным скорее всего лишь по ограниченному кругу вопросов, что, естественно, ведет к отходу от принципа «единой сделки». Характерно, что подобные принципиально новые подходы уже стали появляться. В частности, Замбия, выступая от имени группы НРС, предложила, чтобы члены ВТО рассмотрели так называемый вариант «раннего урожая» (*early harvest*) в следующих четырех областях: свободный от квот и беспошлинный доступ на рынки для экспорта НРС; преференциальная торговля услугами для НРС; амбициозный пакет мер по хлопку и упрощение правил происхождения. Среди других стран, которые призывали собрать «ранний урожай» по этим вопросам, были Барбадос и Бангладеш. Однако такие подходы не всегда отвечают запросам крупных игроков, таких как США или Индия.

По мнению автора, описанная инициатива, при всех ее недостатках, все-таки должна оставаться на столе переговоров. Ибо отсутствие прогресса на переговорах Доха раунда в течение столь длительного времени несет нарастающие риски их серьезного срыва. Поэтому вариант достижения даже скромного результата по итогам раунда крайне важен, хотя бы ради сохранения доверия и дальнейших перспектив такого важного института как ВТО.

Как все-таки видится реальный выход из нынешней ситуации на переговорах Дохийского раунда? Спектр существующих на сей счет мнений довольно широк. Те, кто придерживается оптимистических взглядов, исходят прежде всего из того, что большая часть повестки раунда выполнена и что в провале переговоров не заинтересован никто. Вместе с тем в последнее время голоса скептиков звучали все чаще.

Пессимистическую оценку перспектив современной МТС дают, к примеру, канадские исследователи D.Drache и M.Froese, полагающие, что «золотой век» послевоенной многосторонней торговой системы («мультилатерализма») подходит к концу, и на

---

<sup>32</sup> Interview with Director-General of the WTO Pascal Lamy. Economic Observer, June 3, 2010.

подъеме новая конфигурация коллективного экономического регулирования. Переговорный тупик Доха раунда на самом деле отражает, с их точки зрения, трансформационный сдвиг стран-участниц от существующей модели мультиплатформы с ее многосторонним обязательством «единой сделки» в сторону более узкой переговорной платформы<sup>33</sup>.

Для обоснования своих выводов канадские ученые исследовали две динамические составляющие, которые, по их мнению, делают Дохийский раунд отличным от Уругвайского. Первая заключается в возросшей рыночной мощи глобального характера Китая, Индии, Бразилии, использующих ее, чтобы добиться выгод для «глобального Юга». Вторая состоит в том, что правила торговли, закрепленные в соглашениях Уругвайского раунда, вселяли надежду на сокращение нетарифных мер защиты (протекционизма), однако продолжающийся и даже возросший протекционизм (нетарифного характера) со стороны индустриально развитых стран демонстрирует развивающимся странам, что достижение большего доступа на рынки «Севера» вряд ли может быть реализовано в рамках ВТО.

Автор несколько иначе оценивает позицию развивающихся стран и не может полностью согласиться с выводами канадских коллег, допускающих в качестве пессимистического варианта «жесткую посадку» Доха раунда, при котором тупик на переговорах раунда окончательно выхолостит содержание сделки и вместо нее приведет к «миске спагетти» из множества двусторонних и региональных соглашений, что неизбежно ослабит МТС.

В целом имеющиеся на данный момент оптимистические и пессимистические сценарии можно свести к следующим трем<sup>34</sup>.

*Первый* – это отказ от переговоров раунда. Он влечет за собой лишь негативные последствия: удар по уже сформировавшейся атмосфере доверия, постепенный отход от выполнения уже достигнутых договоренностей, рост протекционизма, дальнейшее распространение региональных торговых соглашений с их негативными эффектами, наконец, снижение роли и авторитета ВТО. Такое развитие событий невыгодно никому, особенно развивающимся странам, поэтому этот сценарий лишен какой-либо привлекательности.

*Второй* – временная приостановка переговоров. Данный сценарий также представляется трудно осуществимым, т.к. его реализация означала бы не только роспуск переговорных команд, но и утрату столь ценного для такого рода переговоров общего ощущения состояния торговых потоков в мире и особенностей связанной с ними торговой политики, проводимой участниками. Все это в итоге делает весьма сложной задачу возобновления переговоров позднее.

Наконец, *третий* сценарий – так называемый, «Облегченный вариант Дохи» (*Doha "light"*). Сценарий предполагает убрать до лучших времен из повестки особо сложные вопросы, по которым трудно договориться. Иными словами, речь идет об известных проблемах торговли сельскохозяйственной продукцией, а также о доступе на рынок промышленных товаров. Главный недостаток данного сценария заключается в том, что без договоренностей по этим сложным вопросам исчезает сама база для финальной сделки Дохийского раунда. Вслед за снятием с повестки этих вопросов будет подорвана основа и для решения остальных: торговля услугами, совершенствование антидемпинговых процедур и пр.

С инициативой пересмотра повестки переговоров Дохийского раунда и выбора одного из двух решений – «облегченного варианта» или, наоборот, более амбициозного, - выступил в апреле 2010 г. Евросоюз. В ответ глава ВТО П.Лами разъяснил, что пересмотр повестки раунда был бы чрезвычайно сложным мероприятием, а «облегченный вариант

<sup>33</sup> D.Drache, M.Froese. Omens and Threats in the Doha Round. (The Decline of Multilateralism?). 2008.

<sup>34</sup> Doha deadlock continues. Oxford Analytica. 15.04.2010.

Дохи», вряд ли стал бы приемлемым для развивающихся стран, которые ожидают от раунда установления более справедливых условий торговли.

В качестве одной из опций «облегченного варианта» рассматривается разделение повестки раунда на два этапа. На первом предлагается сосредоточиться на вопросах упрощения процедур торговли (сокращение числа формальностей при пересечении товарами границы, сокращение времени портовых процедур, ликвидация иных «красных линий» в торговле), а также на снятии всех таможенных пошлин и квот в отношении импорта из наименее развитых стран. И то, и другое послужило бы интересам беднейших стран, и достигнутое соглашение по этим двум темам могло бы увеличить доверие среди участников переговоров и, следовательно, создало бы хорошие предпосылки для следующего этапа – решения основных вопросов Дохийской повестки. Конкретным примером «облегченного варианта» можно считать упомянутую выше инициативу «раннего урожая» Замбии.

Однако, при всей своей логичности и обоснованности, данная опция остается не очень вероятной для реализации, ибо требует ревизии утвержденной еще в 2001 г. повестки дня Дохийского раунда. Чего же тогда следует ожидать от переговоров Дохийского раунда в обозримой перспективе и как это скажется на самой ВТО?

Вариант выхода из нынешней патовой ситуации может проясниться лишь тогда, когда нынешний экономический кризис перестанет оказывать на участников переговоров угнетающее воздействие, т.е. после того, как произойдет заметное улучшение экономического климата. Серьезным сдерживающим фактором для завершения Доха раунда оказалась позиция Вашингтона, который предпочел в ближайшей перспективе (2010-2011 гг.) отдать предпочтение региональным торговым соглашениям.

Вместе с тем, несмотря на кризисное состояние самого Дохийского раунда, существует политически продекларированное намерение основных участников мировой торговли завершить его в возможно более короткие сроки. Любые сценарии, кроме продолжения переговоров, не отвечают интересам их участников. Кроме того, основные участники Доха раунда не могут не сознавать, что возможный срыв переговоров окажет неминуемо негативное воздействие на другие экономические и неэкономические сферы взаимодействия в мире в условиях глубокой взаимозависимости и глобализации.

### **1.3. Сторонники и противники ВТО**

О достижениях и достоинствах ГАТТ/ВТО уже было сказано выше. Напомним их в самом кратком виде. *Во-первых*, это несомненный вклад в развитие экономик и рост благосостояния участников переговоров о либерализации торговли; *во-вторых*, – последовательное создание правил для торговли; *в-третьих*, – обеспечение транспарентности процесса переговоров; *в-четвертых* – механизм разрешения споров между участниками; *в-пятых* – создание системы мониторинга торгово-политического режима (которая, кстати, оказалась весьма востребованной в условиях мирового кризиса). Наличие уникального механизма разрешения споров в значительной мере способствовало формированию авторитета ВТО как эффективной организации, действующей на основе правил и способной обеспечивать урегулирование споров.

Важнейшим преимуществом ВТО в сравнении с другими финансово-экономическими институтами, такими как МВФ и Всемирный банк, явилась ее способность адаптироваться к изменившемуся балансу сил в мировой экономике, обусловленному быстрым экономическим ростом Китая, Индии и Бразилии. Тот факт, что в разгар мирового экономического кризиса лидеры «двадцатки» обратились в секретариат ВТО с просьбой о мониторинге мировой торговле ради борьбы с протекционизмом, свидетельствует о способности ВТО осуществлять функции глобального управления.

Перечисленные достоинства дают ВТО возможность быть наиболее эффективным на практике международным экономическим институтом в сравнении с другими, а следовательно, в большей степени, чем другие приспособленным для глобального управления. Так, МВФ за свою историю обладал системой рычагов воздействия только на развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Всемирный банк также никогда не имел достаточно широких возможностей, кроме относительно короткой эпохи послевоенного восстановления. Структура управления и принятия решений в МВФ и ВБ до последнего времени отражала старые реальности, сложившиеся в мире еще после Второй мировой войны.

Как указывает в одном из своих недавних трудов академик А. Аганбегян, в сфере международных финансов нет организации, подобной ВТО, следящей за соблюдением установленных и принятых ее членами единых условий торговли. ВТО проводит судебные разбирательства в случае конфликта сторон и регулирует эти конфликты. Ничего подобного ВТО в финансовой области регулирования, к сожалению, нет. И вот эта безнадзорность, нетранспарентность, широкая либерализация без жестких правил приводит к финансовым кризисам, которые по мере развития тенденций глобализации становятся всеобщими, более глубокими и острыми<sup>35</sup>. Ярким подтверждением сказанному известным экономистом служит следующий пример.

В 2009-2010 г. Запад и в первую очередь США усилили нажим на Китай, обвиняя его в искусственно заниженном курсе юаня. К критике Пекина присоединился и директор-распорядитель МВФ Доминик Стросс-Кан. Однако МВФ, призванный казалось бы следить за валютно-финансовой стабильностью в мире, не смог добиться результата. Тогда среди экспертов и политиков возникла идея передать жалобу относительно слабого юаня в ВТО под предлогом того, что занижение курса национальной валюты можно рассматривать как частный случай протекционизма, а ВТО как раз борется с торговым протекционизмом и, как известно, умеет добиваться исполнения принятых решений лучше, чем МВФ. Однако, позиция гендиректора ВТО Паскаля Лами в данном вопросе оказалась достаточно сдержанной, - он призвал к крайней осторожности в использовании соответствующих положений ГАТТ/ВТО, т.к. до сих пор отсутствовала практика их применения<sup>36</sup>. Тем не менее, пример остается весьма показательным, подтверждая действенность и авторитет правил и механизмов ВТО.

Система урегулирования споров внутри ВТО при всех имеющихся несовершенствах оказалась довольно эффективной. Она позволяет членам ВТО предъявлять друг к другу претензии и разрешать конфликты. ВТО, в силу условий формирования, обладает большей легитимностью, чем ВБ и МВФ, поэтому развивающиеся страны, даже небольшие, активно пользуются правом обращаться в организацию за разрешением спорных моментов. Об эффективности и востребованности данного механизма говорит тот факт, что с момента начала функционирования ВТО по н.вр. было рассмотрено около 400 спорных и конфликтных ситуаций, которые возникали как между крупными, так и небольшими странами-членами<sup>37</sup>. Характерно, что благодаря действию этой системы многие развивающиеся государства сумели удовлетворить свои претензии к развитым странам. Крошечное государство Антигуа и Барбуда с населением в 69 000 смогло добиться успеха в споре с США о законах, регламентирующих деятельность игорных заведений. Даже критики ВТО признают эффективность механизма урегулирования споров ВТО.

Разговор о преимуществах и достоинствах ВТО можно продолжать и дальше, приводя новые примеры и цитируя высказывания известных экономистов в пользу этой

---

<sup>35</sup> Аганбегян А. Экономика России на распутье... М.: АСТ Астрель. 2010. С.344-345

<sup>36</sup> WTO chief Lamy tiptoes around China currency. Reuters. Apr.23.2010.

<sup>37</sup> [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm)

организации. Однако, несмотря на все позитивные стороны, у данной организации есть не только сторонники, но и противники. И это заслуживает отдельного внимания.

Тот факт, что ВТО была создана и начала действовать на подъеме глобализационных процессов практически сразу обусловил формирование полярно противоположных отношений к ней. Самые непримиримые критики организации требуют, чтобы она вообще прекратила свое существование. Сторонники либеральных рыночных подходов и глобализации, наоборот, хотят увеличения объема полномочий ВТО и усиления ее роли. Вопрос о роли и месте ВТО в будущем остается актуальнейшим вопросом мировой экономики.

Диапазон противников ВТО достаточно широк – от фанатиков-антиглобалистов до тех, кто вполне принимает базовые принципы и правила системы, однако выступает за внесение в нее тех или иных изменений, причем эти два подхода могут носить взаимоисключающий характер.

Наиболее экстремистские силы довольно громко заявили о себе, способствуя срыву Третьей Министерской конференции ВТО в Сиэтле в 1999 г. Без уличных акций антиглобалистов не обошлись и последующие министерские конференции вплоть до декабрьской 2009 г. в Женеве. В рядах антиглобалистов можно различить разные направления: «анархистов», фактически призывающих положить конец торговле; так называемых «друзей бедных», пытающихся доказать, что нуждающиеся граждане в разных странах выиграли бы, если общества вернутся к экономической замкнутости; «защитников потребителей», стремящихся лишить своих сограждан доступа к дешевым товарам и др.

Если говорить о более разумных противниках ВТО, то это, к примеру, те, кто отражает традиционные протекционистские интересы. В странах Евросоюза это в первую очередь ассоциации фермеров, привыкших к высоким субсидиям в сельском хозяйстве. В США наиболее мощным противником либерализации торговли выступает профсоюзное движение, ибо многие из его членов связаны с отраслями, весьма чувствительными к иностранной конкуренции, например, с черной металлургией, производством одежды. Характерно, что в США профсоюзы представляют менее 10% занятых в частном секторе, причем почти целиком в «старой экономике», что и толкает представляющих эти сектора профсоюзных лидеров выступать против снижения торговых барьеров. Напротив, профсоюзы Скандинавских стран, представляющие гораздо больший спектр работающих, гораздо более уравновешены в своих взглядах на торговую либерализацию.

Правительства развитых стран стремятся разными способами сбалансировать противоположные подходы к либерализации рынков – представителей бизнеса, с одной стороны, и всевозможных групп общественных активистов, с другой, - преследуя, как правило, конечную цель дальнейшей либерализации торговли в интересах национальной экономики.

Помимо общего неприятия ВТО оказывается мишенью для нападок по вполне конкретным направлениям. Так например, популярным является тезис о том, что ВТО не устраняет неравенства сил у разных стран. Но это как раз естественно: положение, при котором страны с крупными рынками имеют больше возможностей для обеспечения своим компаниям доступа на внешние рынки и предотвращения действий против них, чем страны с небольшими рынками, сохраняется. Это отражает то обстоятельство, что ВТО это все-таки не система глобального правления (в смысле, не глобальное правительство - *прим. авт.*), а скорее способ эффективно задействовать изначально неравные возможности самопомощи стран-членов. И если государства-участники соблюдают принцип недискриминации, этими возможностями реально располагают все.

Не менее популярным у критиков ВТО является и тезис о посягательстве на национальный суверенитет. В действительности это не так. Отдельные страны-участницы добровольно согласились на определенное ограничение свободы своих действий в интересах достижения соглашения между всеми одновременно. Однако от этого каждое

государство получило больше благоприятных возможностей, чем если бы оно имело полную свободу действий, не будучи связанным обязательствами внутри многосторонней системы. Членство в ВТО не ведет к утрате суверенитета еще и потому, что Организация не располагает правом принуждения. У нее нет полномочий налагать санкции, штрафы, изменять уровни тарифных ставок или вынуждать изменять законы внутри страны. Все, что может предпринять ВТО в случае, если ее член нарушает правила, это утвердить требование стороны-истца и применении ответных мер.

Мировой финансово-экономический кризис показал, как это уже отмечалось выше, востребованность регулирования с помощью правил ВТО. В этой связи можно назвать конкретные сферы, где усиление дисциплины ВТО сыграло бы позитивную роль. Так, вызвавшая критику мирового сообщества инициатива США «Покупай американское», объявленная в начале 2009 г., вряд ли могла бы получить серьезное развитие, если бы Соглашение ВТО о госзакупках на тот момент было подписано также Бразилией, Индией, Китаем, а также Россией (не член ВТО). Неучастие этих стран в данном соглашении означает не только отсутствие у них обязательств по нему, но также и отсутствие ресурсов против дискриминационной практики, каковой, в частности, явилась реализация инициативы «Покупай американское». Без сомнения, усовершенствования требует антидемпинговая практика – об этом в последние годы свидетельствовали случаи весьма спорного повышения в ЕС импортных таможенных пошлин на китайскую сталь под предлогом антидемпинга, а также в Индии на ряд других товаров.

Особенно острыми стали в последние годы столкновения сторонников и противников ВТО по такому вопросу, как объем полномочий этой организации. По мнению одних, многосторонняя торговая система не должна регулировать такие неторговые вопросы, как трудовые стандарты, права человека, охрана окружающей среды и пр. Включение подобных тем в сферу юрисдикции ВТО, согласно данной точке зрения, создаст излишнее напряжение внутри системы и может вызвать дополнительные риски. Поэтому, считают сторонники данного подхода, эти проблемы логичнее адресовать другим существующим институтам. И в этом случае ВТО могла бы еще более эффективно сосредоточиться на тех непростых вопросах торговой политики, которые находятся в ее повестке после Уругвайского раунда.

Противоположный подход состоит в том, что ВТО должна заполнить, хотя бы частично, пробелы в глобальном управлении. Доводы сторонников такого подхода сводятся к тому, что нынешняя в целом эффективная, основанная на правилах многосторонняя торговая система в виде ВТО необходима для управления глобальным рынком. В последние годы появление новых глобальных проблем, таких как обеспечение продовольственной безопасности, финансовой стабильности в условиях мирового кризиса, изменение климата вызвало соответствующую волну претензий к ВТО. Некоторые известные эксперты, поспешили упрекнуть ВТО в пассивности, поскольку она, с их точки зрения, не проявила себя должным образом в решении этих проблем<sup>38</sup>.

Торговая система не может стабильно функционировать, не имея рычагов воздействия на такие сферы, как защита окружающей среды, соблюдение трудовых стандартов и прав человека и др., которые являются предметом международных дискуссий и которые подвержены прямому воздействию самой торговли и ее правил. Сторонники таких взглядов полагают, что ВТО непременно должна вносить социально-экономические темы в повестку будущих переговоров по либерализации торговли, добиваясь включения соответствующих положений в правила торговли.

Следует признать, что подобные требования исходят прежде всего от стран с высоким уровнем доходов, прежде всего от США и ЕС. Это означает, что удовлетворение их требований распространит их предпочтения на все другие страны. Однако сама выработка системы минимально допустимых стандартов в сфере охраны окружающей

---

<sup>38</sup> Наиболее заметным среди таких экспертов является Ури Дадуш (Uri Dadush) – директор международных экономических программ Фонда Карнеги

среды и труда представляется спорной. Очевидно, что различия в уровнях развития, ресурсной базе, административных системах могут оказывать воздействие и на применение тех или иных методов производства. И допустить в этих условиях, чтобы импортеры из одних стран диктовали экспортерам и производителям других стран те или иные стандарты, означало бы риск чрезмерного вмешательства во внутренние дела и препятствие производству. Таким образом, договориться между всеми о минимально допустимых стандартах в упомянутых сферах весьма непросто. Но еще сложнее начать применять их непротекционистским способом.

Далеко не бесспорным представляется и моральный аспект внедрения минимальных стандартов. К примеру, когда страны, на которые приходится максимальная доля в выбросе парниковых газов, выступают перед развивающимися странами с наставлениями по поводу охраны окружающей среды, это может вызывать не только недоумение, но и протесты. Вместе с тем, можно допустить установление каких-то минимальных стандартов там, где это действительно грозит какими-то негативными последствиями для всей планеты или отдельных регионов (глобальное потепление, угроза исчезновения отдельных видов животных и растений и т.п.). Однако этим должны заниматься другие международные институты, а не ВТО.

В общем, можно предположить, что признание за странами-импортерами права использовать торговые санкции с целью корректировки действующей практики в странах-производителях привело бы к нежелательной трансформации системы торговли из-за ее перегрузки и разрушения ее основополагающих принципов.

Однако, судя по всему, сфера ведения ВТО все-таки будет постепенно расширяться. В частности, как стало известно незадолго до завершения работы над данной монографией, страны члены ВТО пришли к согласию о том, что в работу ВТО после 2011 г. предлагается включить насущные проблемы XXI в., такие как изменение климата, продовольственная безопасность и курсы валют<sup>39</sup>.

Автор со своей стороны разделяет точку зрения тех экспертов, которые считают, что при включении новых сфер в юрисдикцию ВТО следует проявлять максимальную осторожность. Сегодня, например, уже сложилось относительное согласие о том, что ВТО должна регулировать такие сферы, как электронная торговля, упрощение процедур торговли, транспарентность госзакупок. Однако, высказываются возражения и против включения в сферу юрисдикции ВТО таких вопросов, как прямые иностранные инвестиции и правила конкуренции. Смысл этих возражений заключается в том, что в данных вопросах максимально заинтересованы лишь отдельные члены ВТО, в частности, Евросоюз. Как полагают многие в США, Брюссель стремится тем самым снизить накал требований к нему о либерализации его откровенно протекционистской сельскохозяйственной политики.

Вопрос расширения/нерасширения сферы юрисдикции ВТО так или иначе упирается в решение проблемы более высокого уровня: кто и как должен определять наиболее рациональное распределение функций между существующими международными институтами, включая и вопрос создания новых и ликвидацию устаревших организаций. Поскольку не существует мирового правительства, которое могло бы установить надлежащее распределение функций, решение подобной задачи должно быть делегировано на самый высокий уровень, т.е. главам государств. На сегодняшний день очевидно существует единственный формат, который подходит для этого, - G20.

#### **1.4. Проблемы и перспективы многосторонней торговой системы**

---

<sup>39</sup> ВТО: раунд Доха парализован, вся надежда на Министерскую конференцию. Мосты. Выпуск 5. Август 2011.

Если суммировать наиболее серьезные вызовы, перед которыми оказалась многосторонняя торговая система (МТС) к концу первого десятилетия XXI века, то они, с точки зрения автора, сводятся к следующим:

- тенденции к протекционизму в развитых странах, усилившихся из-за мирового кризиса, и как результат – утрата ими лидерства на торговых переговорах;
- нерешенность проблем развития для бедных стран и как следствие этого – их недостаточное участие в деятельности ВТО;
- активизация процесса регионализации международной торговли, опасность которого состоит в усилении барьеров между блоками, сужение пространства для открытой справедливой конкуренции и подрыв одного из ключевых принципов ВТО – РНБ;
- необходимость институционального совершенствования ВТО;
- выбор главных направлений развития ВТО на ближайшее будущее (включая проблему новых сфер для ВТО) и формирование адекватной имеющимся вызовам и приемлемой для всех участников повестки дня.

О протекционизме уже было достаточно сказано выше, поэтому ниже речь пойдет об остальных вызовах.

#### **1.4.1. Проблема развития сегодня и завтра**

Начиная с 60-х годов XX века ряд развивающихся стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки добился существенного роста торговли, что помогло им поддерживать высокие темпы экономического роста. Это стало возможным в значительной степени благодаря открытым рынкам для их экспорта, а также возможностям использовать новые технологии в глобализующемся мире. Открытые рынки не помогли, однако, беднейшим африканским странам – их медленное развитие оставалось серьезным сдерживающим фактором.

Большинство развивающихся стран достаточно ясно сознавало, что открытые рынки важны для их экспорта. Поэтому в 60-х – 70-х годах прошлого века они активно выступали в рамках ГАТТ и ЮНКТАД за снижение тарифов, устранение нетарифных барьеров и мер добровольного ограничения экспорта, а также за преференциальный режим доступа на рынки. Однако, когда речь заходила о том, до каких пределов следует снизить уровень протекционизма на их собственных рынках, мнения разных стран на сей счет заметно расходились.

В целом членство развивающихся стран в ВТО привело к некоему парадоксу их участия в работе Организации: с одной стороны, они безусловно нуждаются в либерализации и базирующейся на правилах системе торговли, однако, с другой, применение этих правил на практике становится для них весьма непростой задачей. Именно в этом заключается проблема развития, которая в последние годы занимает весьма заметное место не только в ВТО, но и в других международных организациях.

Выше при рассмотрении вопроса справедливости распределения выгод в сложившейся после Уругвайского раунда МТС был отмечен известный перекося в балансе прав и обязательств в пользу развитых стран. Это, с точки зрения бывшего генерального секретаря ЮНКТАД Рубенса Рикуперо, подрывает легитимность системы. Другими важнейшими факторами легитимности любой международной организации являются универсальность членства и уровень участия в процессах принятия решений. Нарушение любого из них также ведет к подрыву легитимности института или, по выражению Рикуперо, - к «разрыву в легитимности»<sup>40</sup>.

После образования ВТО в процессе присоединения к ней находилось более 40 государств. Анализ их условий присоединения привел к однозначному выводу: процесс обретения членства в ВТО становится все более сложным – присоединяющиеся страны

---

<sup>40</sup> Рикуперо Р. Восстановление доверия в многосторонней торговой системе: следует ликвидировать «разрыв в легитимности». Роль ВТО в глобальном управлении. Весь мир. М.: 2004. С.53.

вынуждены принимать на себя более высокий уровень обязательств, чем прежние страны-члены, а развивающимся странам не удастся получить специальный и дифференцированный режим<sup>41</sup>. Тем временем многие из последних, в частности, наименее развитые страны (НРС), недостаточно подготовлены к ведению переговоров по обязательствам, вытекающим из ряда соглашений ВТО (ТРИПС, ТРИМС и др.).

Вторым не менее важным компонентом проблемы «разрыва в легитимности» является вопрос представительности процесса принятия решений. Согласно утвердившемуся в ВТО принципу «единой сделки» при принятии решений, которого не было в ГАТТ, ни одна из стран-членов ВТО не может отказаться от любого из документов правового пакета ВТО, принятых через процедуру консенсуса. Но дело в том, что по утвердившейся еще во времена ГАТТ традиции, в выработке консенсуса весьма заметную, если не решающую роль играли неформальные встречи и консультации – так называемые встречи в «зеленой комнате», т.е. месте, где происходил процесс подготовки решений. До определенного момента большинство развивающихся стран было практически отстранено от консультаций в «зеленой комнате». И лишь 2000 году Генсовет ВТО принял решение, которое сделало неформальный переговорный процесс более открытым. После этого стало невозможным делать ставку на то, что решения могут достигаться внутри малых групп стран в условиях закрытости, а затем навязываться другим странам-членам.

Однако эта демократизация процесса подготовки и принятия решений в ВТО избавила развивающиеся страны от одних проблем, создав при этом новые. В отличие от времен ГАТТ, когда каждая страна могла выбирать, к каким соглашениям она будет присоединяться, а каким нет, в ВТО принцип «единой сделки» кардинально изменил поведения стран-членов.

Теперь неучастие в процессе принятия решений становится рискованным, ибо эти решения порой приводят к принятию новых обязательств, которые могут стать обременительными или даже неприемлемыми для отдельных стран. Но, как уже отмечалось выше, многие наименее развитые страны до сих пор просто не имеют достаточных ресурсов для эффективного участия в переговорах: они не располагают своими представительствами при штаб-квартире ВТО в Женеве, у них остро не хватает квалифицированных специалистов в области торговой политики, их национальные ресурсы ограничены с точки зрения выполнения ряда соглашений ВТО. Например, расчеты ЮНКТАД показали, что для наименее развитой страны первый год выполнения ТРИПС может стоить минимум 20 млн.долл. США<sup>42</sup>. Существуют и другие расчеты, в частности, Всемирного банка, которые показывают еще более высокий уровень затрат на реализацию в НРС того же ТРИПС, а также Соглашения по санитарным и фитосанитарным мерам и Соглашения по таможенной оценке. При этом ослабление в ВТО по сравнению с ГАТТ специального и дифференцированного режима дополнительно осложняет реализацию слаборазвитыми странами многих соглашений ВТО.

Неотъемлемой третьей частью проблемы «разрыва в легитимности» является и уже обозначенная выше асимметрия правового пакета соглашений Уругвайского раунда, результатом которой стали неравные выгоды, получаемые от участия в этих соглашениях развитыми и развивающимися странами. Задачей Раунда развития (Доха раунда) является, как известно, исправление данной асимметрии.

#### 1.4.2. Регионализм и МТС

Суть рассматриваемой проблемы или тенденции в торговых отношениях, особенно усилившейся в последние годы, точнее передается словосочетанием *Regionalism and Multilateralism*. Однако прямой перевод на русский язык в виде «Регионализм и

---

41

42 UNCTAD. The TRIPS Agreement and Developing Countries. 01.03.1997.

многосторонность» явно не благозвучен, поэтому автор употребляет словосочетание «Регионализм и МТС».

Отсутствие в течение длительного времени ожидаемого результата на переговорах Доха раунда не могло не активизировать всяческие поиски региональных альтернатив. В результате с новой остротой встал вопрос о сосуществовании двух тенденций – дальнейшего прогресса МТС и развития регионализма. Являются ли две эти тенденции строго противоположными или взаимодополняющими? Мнения международных экспертов на сей счет расходятся. Автор, со своей стороны, полагает, что региональные торговые соглашения (РТС) должны служить дополнением МТС. Вместе с тем современная реальная картина в этой сфере не столь однозначна.

Очевидно, с точки зрения торговой политики, картину мира можно было бы считать идеальной в том случае, если торговые отношения между всеми странами регулировала бы лишь одна универсальная структура – такая, как ВТО. Но ВТО – институт, возникший только в конце XX века. Гораздо раньше, в период укрепления колониальных империй интернационализация хозяйственной деятельности естественным образом привела к образованию региональных экономических группировок, что было процессом вполне объективным.

До середины XX века РТС были достаточно редким явлением в международных экономических отношениях. В XIX веке среди немногих примеров состоявшихся торговых объединений следует упомянуть «Германский таможенный союз», который формировался более 30 лет, начиная с 1834г., и который явился важнейшим фактором создания единого германского государства. В 1921 г. была заключена таможенная уния между Бельгией и Люксембургом. В результате договора 1923 г. между Швейцарией и Лихтенштейном последний был включен в швейцарскую таможенную территорию (в н.вр. оба государства – участники ЕАСТ). В год вступления в силу ГАТТ (1948) был образован Бенилюкс – таможенный союз Бельгии, Нидерландов и Люксембурга. Далее начался период поступательной экономической интеграции в Западной Европе, важнейшим событием которой стало создание Таможенного союза в рамках ЕЭС в 1957 г.

В сфере региональной интеграции принято выделять четыре формы или четыре уровня объединений<sup>43</sup>:

- *Зона свободной торговли (ЗСТ)*. Государства отменяют таможенные пошлины во взаимной торговле, но сохраняют иные ограничения (например, технические барьеры). В торговле с третьими странами каждый член ЗСТ может применять собственный таможенный тариф;

- *Таможенный союз (ТС)*. В дополнение к ЗСТ согласованные список таможенных тарифов государств-членов заменяется общим, который начинает действовать на внешней границе ТС, при этом таможенный контроль внутри ТС может сохраняться;

- *Общий рынок*. Отменяется таможенный контроль товаров, происходящих из государств-членов, но сохраняется в отношении товаров, происходящих из третьих стран;

- *Экономический и валютный союз*. Обеспечивается полная совместимость хозяйственного законодательства, что позволяет полностью ликвидировать любые барьеры во взаимной торговле. Тем самым достигается свободное обращение всех товаров, включая импорт из-за пределов союза, а также свобода движения инвестиций и людей и создание в результате единого рынка рабочей силы.

Далее, говоря о РТС, автор будет подразумевать в основном первые две формы – Зону свободной торговли и Таможенный союз. Именно они получили наибольшее распространение в международных торговых отношениях.

Если принимать в расчет слабо развитые региональные экономические группировки по типу ЗСТ, то подсчитать общее число РТС в мире окажется довольно трудно. Наиболее

---

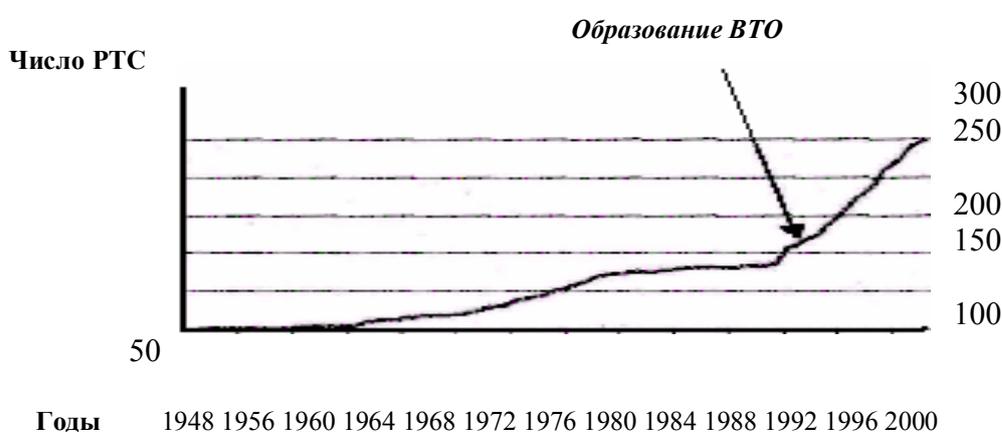
<sup>43</sup> Данная классификация была впервые предложена американским экономистом венгерского происхождения Б.Балаша и изложена в его труде «Теория экономической интеграции», 1961г. Существуют и иные варианты классификации региональной интеграции.

достоверный учет РТС ведет секретариат ВТО на основе официальных уведомлений государств-участников и иной информации.

Наиболее известными РТС (помимо ЕС) являются: Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), Общий рынок государств Южного конуса (МЕРКОСУР). Целый ряд зон свободной торговли связывает ЕС с другими странами, в частности, с государствами Средиземноморья, а между ЕС и Турцией существует таможенный союз. Особой интеграционной группировкой является Европейское экономическое пространство (ЕЭП), которое в части торговли товарами объединяет таможенный союз ЕС и часть ЕАСТ (Исландию, Норвегию и Лихтенштейн).

По состоянию на март 2002 г. в ГАТТ/ВТО было направлено 250 нотификаций о создании РТС<sup>44</sup>.

### РТС, нотифицированные в ГАТТ/ВТО, 1948-2002гг.



*Рис. 1*

Как видно на приведенном ниже графике (*рис. 1*), число РТС в мире росло достаточно плавно с 1957г., когда в ГАТТ поступило первое уведомление о создании ЕЭС, до конца 1994 г. Всего за этот период, предшествовавший созданию ВТО, в ГАТТ поступило 124 нотификаций о создании РТС (в среднем менее, чем по три в год).

С началом действия ВТО образование РТС значительно активизируется (кривая ползет вверх), и за восемь лет, с 1995 по 2003г., подано уже 130 нотификаций (в среднем по 16 в год). В 2009 г. в мире существовало не менее 350 РТС<sup>45</sup>, хотя отдельные авторы называют существенно большую цифру – 438, правда с оговоркой, что действующих среди них лишь 247<sup>46</sup>.

Секретариат ВТО располагает сведениями и об интеграционных соглашениях, заключаемых между собой странами, пока не являющимися членами ВТО. Около трети действующих РТС заключено между собой развивающимися странами.

Таким образом, в конце XX – начале XXI века международная торговля находится под возрастающим воздействием региональных интеграционных процессов. Они, безусловно, улучшают условия для развития экономик государств-членов региональных объединений, создавая одновременно хорошую площадку для переговоров по другим, в том числе спорным, вопросам. Так, интеграция в рамках ЕС, АСЕАН и МЕРКОСУР способствовала существенному улучшению военно-политических отношений между

<sup>44</sup> Regional trade integration under transformation. WTO Secretariat. Seminar on regionalism and the WTO. WTO Secretariat. Geneva, 26.04.02.

<sup>45</sup> Baldwin R., Low P. Multilateralising Regionalism. Cambridge University Press. 2009. P.1.

<sup>46</sup> Руджейро Р. Остановить деглобализацию мировой экономики. Россия в глобальной политике. 22.03.10.

странами-членами. И наоборот, история знает немало примеров, когда отсутствие подобной площадки в сочетании с торговым протекционизмом приводили к вооруженным конфликтам.

Однако, благоприятное воздействие РТС на межгосударственные отношения в регионе имеет оборотную сторону. Образование и рост числа РТС создают среду неоднородности правил торговли, искажая тем самым конкуренцию на мировом рынке. С ростом числа РТС возник, так называемый эффект «миски спагетти» (*«spaghetti bowl»*) – когда целый ряд стран одновременно состоит в разных РТС. Такая ситуация, к примеру, имеет место в государствах Африки южнее Сахары, где почти половина всех РТС частично накладываются друг на друга. В результате появляется множество торговых правил, различных административных процедур и пр., что серьезно запутывает торговое законодательство и усложняет проведение торговой политики. Неоднородность правил торговой политики искажает условия конкуренции на мировом рынке. А это уже ведет к подрыву фундаментальных принципов ГАТТ/ВТО, которые поддерживают всю правовую конструкцию современной МТС – принципов недискриминации.

К настоящему времени в мировых торгово-экономических отношениях выявлена устойчивая закономерность: успешно функционирующие региональные интеграционные объединения основаны на правилах ВТО. Но тогда встает закономерный вопрос: если эти группировки основаны на правилах ВТО, то может ли их деятельность вести к подрыву ключевых принципов этой организации? Для ответа на него необходимо более подробно рассмотреть правовую базу ВТО в отношении интеграционных группировок.

В соответствии с п.4 ст. XXIV ГАТТ члены ВТО «признают желательным расширение свободы торговли путем развития посредством добровольных соглашений более тесной интеграции экономик стран-участниц таких соглашений». Из текста той же статьи ГАТТ следует, что под экономической интеграцией, с точки зрения целей ГАТТ, следует понимать соглашения между государствами о создании зон свободной торговли (ЗСТ) и таможенных союзов (ТС), направленные на либерализацию взаимной торговли между ними не в ущерб третьим странам. Данное понимание экономической интеграции для целей ГАТТ обязано самой логике создания ГАТТ в послевоенной обстановке.

Дело в том, что проект устава несостоявшейся Международной организации по торговле и занятости, часть которого затем была оформлена в виде временного соглашения ГАТТ, разрабатывался в конце Второй мировой войны на «фактическом материале» тех лет. Главная задача МТО должна была состоять в последовательной либерализации торговли всеми ее участниками на основе принципа недискриминации, реализуемого через РНБ и Национальный режим. При этом авторы проекта не могли не принять во внимание существования возникших до войны преференциальных торговых союзов – в основном между метрополиями и колониями. Право этих союзов продолжать применять, вопреки РНБ, пониженные (преференциальные) ставки таможенных пошлин в двусторонней торговле было закреплено в приложениях А-Г к ГАТТ путем прямого перечисления соответствующих преференциальных соглашений. В этих приложениях упоминаются и некоторые существовавшие в то время таможенные союзы: Ливано-Сирийский таможенный союз, Бенилюкс.

Логично предположить, что ГАТТ должно было сразу же дать ответ на вопрос: правомерно ли в будущем сохранять за его членами право вступать в союзы, участники которых полностью или частично откажутся от применения пошлин во взаимной торговле, продолжая сохранять их в отношении третьих стран и таким образом допуская отступление от РНБ? Ответ был дан в ст. XXIV: да, государства-члены ГАТТ могут вступать в такие союзы, но по определенным «правилам». Каковы же эти правила? Они в основном изложены в той же ст. XXIV ГАТТ, которая озаглавлена: «Территориальное применение – приграничная торговля – таможенные союзы и зоны свободной торговли». В частности, параграфы 4-12 устанавливают:

- основные требования к создаваемым ЗСТ и ТС;

- порядок компенсации ущерба третьим странам в связи с созданием интеграционной группировки (РТС);
- роль и права ВТО в обсуждении планов государств-участников по созданию ЗСТ и ТС;
- некоторые особые случаи преференций, существовавших на момент создания ГАТТ и впоследствии утративших значение;
- права участников ВТО разрешать создание интеграционных группировок, не полностью соответствующих изложенным в данной статье (а именно, в параграфах 5-9) требованиям;
- положения о соблюдении правил ГАТТ в отношении интеграции региональными и местными властями государств-участников.

В параграфе 8 ст. XXIV ГАТТ содержится определение зон свободной торговли и таможенных союзов:

«8. Для целей настоящего Соглашения:

(а) под таможенным союзом понимается замена двух или нескольких таможенных территорий одной таможенной территорией таким образом, что:

(i) пошлины и другие ограничительные меры регулирования торговли (за исключением в случае необходимости мер, разрешенных ст. XI-XV и XX) были бы отменены в отношении в основном всей торговли между составляющими территориями союза, или по крайней мере в отношении в основном всей торговли товарами, происходящими из этих территорий, и

(ii) с соблюдением положений параграфа 9<sup>47</sup> в основном одни и те же пошлины и другие меры регулирования торговли применялись бы каждым из членов союза по отношению к торговле с территориями, не входящими в союз

(b) под зоной свободной торговли понимается группа из двух или более таможенных территорий, в которых отменены пошлины и другие ограничительные правила регулирования торговли (за исключением в случае необходимости мер, разрешенных ст. XI-XV и XX) для в основном всей торговли между составляющими территориями в отношении товаров, происходящих из этих территорий».

Казалось бы, приведенные определения ставят участников торговли в достаточно жесткие рамки. На деле же оказалось, что применить некоторые из их положений не так просто. Камнем преткновения оказалось понятие «в основном вся торговля» (англ. – *Substantially all trade*), количественное определение которого, несмотря на интенсивные дискуссии среди членов ГАТТ, так и не было дано в ГАТТ-94, и вопрос остается нерешенным.

Тем не менее, если ЗСТ или ТС признается соответствующим требованиям ГАТТ (параграф 8), то, согласно параграфу 5 той же ст. XXIV, ее/его участники могут нарушать нормы ГАТТ, однако только те из них, выполнение которых препятствовало бы созданию РТС. В самом деле, региональная интеграция неизбежно ведет к нарушению РНБ, ибо, отменяя пошлины во взаимной торговле, ее участники сохраняют их для импорта из других стран.

Таким образом, ст. XXIV ГАТТ «узаконивает» данное нарушение, создавая одно из наиболее серьезных по своим последствиям для МТС исключений из РНБ.

За время существования ВТО проблема приобрела настолько серьезный характер, что в выводах специального Доклада Консультативного Совета «Будущее ВТО» генеральному директору С.Паничпакди<sup>48</sup> по случаю 10-летия ВТО она была отмечена как одна из наиболее серьезных для будущего этой организации. Преференциальный режим зачастую становится «вознаграждением для правительств, преследующих цели, не связанные с торговой политикой. Тем временем недискриминационный режим наибольшего

<sup>47</sup> Параграф 9 посвящен некоторым особым случаям преференций, существовавших на момент создания ГАТТ и в настоящее время утратил свое значение

<sup>48</sup> The Future of the WTO. Report by the Consultative Board to the Director-General S.Panichpakdi. Geneva, 2004. P. 79.

благоприятствования в торговле близок к тому, чтобы стать исключительным режимом», сказано, в частности, в этом докладе.

Очевидно, что для решения проблемы ей должно быть уделено соответствующее внимание. По всей вероятности, правительства стран-членов ВТО будут вынуждены согласиться с некоторыми ограничениями относительно участия в РТС. Иначе, неизбежна дальнейшая эрозия режима недискриминации в торговле, что чревато весьма серьезным ущербом для современной МТС.

Устранение дискриминационных преференций, связанных с участием стран в РТС (эффект «миски спагетти»), возможно лишь через эффективное снижение тарифных ставок РНБ, а также нетарифных барьеров в ходе многосторонних торговых переговоров. Успех нынешнего этапа МТП – Доха раунда – связан именно с этой перспективой. Это означает, что развитым странам-членам ВТО в первую очередь необходимо самым серьезным образом сосредоточиться на определении даты выполнения обязательств снизить свои тарифы до нуля, отмечено в упомянутом Докладе.

В период мирового кризиса многие государства вновь активизировали заключение региональных торговых соглашений. Так, Евросоюз в марте 2010 г. подписал соглашение о зоне свободной торговли с Колумбией и Перу, планирует подписание аналогичного документа с Индией. Администрация Обамы также сделала акцент на подписание ряда двусторонних торговых соглашений в ближайшее время.

Однако при этом все понимают, что региональные договоренности, число которых неуклонно растет, не могут быть полноценной альтернативой многосторонней торговой системе. Как полагает Паскаль Лами, со временем потенциал двусторонних соглашений будет снижаться, так как они не могут охватить всех аспектов условий торговли — субсидий, льгот на границах, технических стандартов продукции, антидемпингового регулирования и так далее<sup>49</sup>. Региональный формат не может обеспечить столь эффективный механизм разрешения споров, каковым обладает многосторонняя система. Следовательно, рискует пострадать принцип верховенства закона. В силу этих причин потенциал двусторонних соглашений задействован в настоящее время далеко не полностью – согласно проведенным исследованиям, экономика использует лишь около 30% из них. По тем же соображениям, и доля рынка, покрываемая такими соглашениями практически не растет. Кроме того, из истории известно, что фрагментация торговли несет в себе опасность создания поводов для конфронтации и национализма.

В то же время и сдержат искусственно каким-либо образом укрепившуюся в последние годы тенденцию к регионализму не представляется ни возможным, ни разумным. Поэтому в качестве другого пути решения проблемы регионализма высказывается идея создания механизма постепенного превращения всех существующих преференциальных соглашений в многосторонние документы. Как полагает бывший генеральный директор ВТО Р.Руджейро, задачей могло бы стать формирование механизма гармонизации и координации региональных преференциальных соглашений с многосторонней системой и ее правилами<sup>50</sup>. Иными словами, нужно стремиться к созданию альянса между двумя системами, учитывая, что регионализация в некоторых случаях сыграла весьма позитивную роль в мировой экономике и содействии прогрессу и стабильности, как показала, например, европейская интеграция.

### **1.4.3. Институциональная модернизация и выбор главных направлений**

Описанные выше достоинства и преимущества ВТО никоим образом не снимают с повестки дня проблему институционального совершенствования этого института. За последние годы дискуссии вокруг будущего многосторонней торговой системы

<sup>49</sup> Интервью с главой ВТО Паскалем Лами. RBC Daily. 21.07.2010.

<sup>50</sup> Руджейро Р. Остановить деглобализацию мировой экономики. Россия в глобальной политике. 22.03.10

обострились в связи с кризисом Доха раунда. Эксперты однако утверждают, что даже в случае успешного окончания в ближайшем будущем переговоров раунда реформирование ВТО все равно необходимо, ибо за 15-летнюю историю Организации выявился ряд проблем системного характера, которые требуют решения.

Одна из них связана со нарастающим объемом обязательств, которые приходится брать на себя новым странам при присоединении к ВТО по сравнению с первоначальными членами, что делает процесс присоединения все более сложным.

Следующая проблема связана с последовательной либерализацией торговли которая происходила на протяжении всей истории ГАТТ/ВТО, что воспринималось как естественный результат функционирования системы. Однако со временем достижение целей либерализации дается все труднее. Так, в области торговли товарами многосторонние торговые переговоры после 1995 г. не принесли дальнейшего сокращения связанных тарифов. Сокращение применяемых в торговле товарами тарифов происходило в этот период главным образом за счет автономной либерализации и в небольшой степени внутри РТС.

С одной стороны понятно, что последующие этапы либерализации должны быть более сложными, чем первоначальные, ибо наступает некий предел снижения торговых барьеров. Но с другой стороны, объективная потребность и стремление к дальнейшей либерализации рынков, особенно у части игроков, остается. И если при этом нет дальнейшего прогресса, то это может означать, что ему мешают существующие институциональные рамки. То есть, оказывается, что в условиях сложившейся МТС дальнейшая либерализация становится затруднительной.

Основной причиной такой ситуации стало то, что затруднительным становится существующий способ принятия решений путем консенсуса. Если во времена ГАТТ, когда число участников процесса исчислялось десятками, данный механизм работал вполне нормально, то, когда число членов ВТО перевалило за 130, а теперь и за 150, он все чаще стал давать сбой. Это стало заметно уже во время неудачной Министерской конференции в Сиэтле в 1999 г. и достаточно ярко проявилось в ходе другой провалившейся Министерской конференции в Канкуне в 2003 г. Переговоры с участием такого числа членов чрезвычайно сложны. Достаточно одного «нет» со стороны даже самого малоактивного участника мировой торговли, чтобы парализовать решение любого вопроса. Конечно, пока нет оснований полагать, что члены ВТО смогут отказаться от механизма консенсуса в пользу более широкого использования голосования. Менять сложившуюся десятилетиями и получившую признание систему весьма непросто. Но с другой стороны необходимость каких-то перемен назрела.

Еще в начале 2000-х гг. некоторыми экспертами<sup>51</sup> высказывался достаточно радикальный подход, который мог бы дать необходимый импульс для дальнейшего развития МТС. Суть его в том, что на сегодняшний день всего несколько игроков – США, ЕС, Япония, Китай, Индия и Бразилия – обеспечивают около 80% мировой торговли. Данная группа участников могла бы договориться между собой о связывании уровней тарифных ставок в торговле товарами и о доступе на рынки услуг в конкретных секторах, распространив затем достигнутые договоренности на остальные страны. При этом выработанные данной передовой группой обязательства не должны быть связывающими в строгом порядке для остальных членов ВТО – им будет лишь предложено следовать их примеру.

Еще одна инициатива, способная модернизировать нынешнюю МТС, состоит в достижении договоренности об отмене всех импортных тарифов ниже 3%, окончательном запрете экспортных субсидий в сельском хозяйстве, принятии всеми унифицированных правил происхождения товаров и предоставлении беспошлинного и без количественных

---

<sup>51</sup> Wolf M. The abominable no-men menacing world trade. *FT*, 24.09.03.

ограничений доступа товаров из наименее развитых стран на рынки развитых. Даже согласие реализовать хотя бы две позиции из перечисленных четырех принесло бы ощутимый для прогресса МТС результат. Собственно, похожая инициатива, получившая название «раннего урожая», уже выдвинута в рамках переговоров Доха раунда Замбией и получила поддержку некоторых других развивающихся стран.

Выше при рассмотрении проблемы регионализма была упомянута идея создания механизма постепенного превращения всех существующих РТС в многосторонние документы. То есть, ВТО могла бы взять на себя задачу формирования механизма гармонизации и координации РТС с МТС.

Один из активных исследователей современной МТС У. Дадуш полагает, что дальнейшей институциональной модернизации ВТО может способствовать и более активное использование уже фактически заложенного в системе ВТО механизма соглашений с «мягкой геометрией»<sup>52</sup>. Так, эксперт называет известные соглашения с ограниченным кругом участников (*Plurilateral Agreements*). Конкретным примером использования этого механизма является сотрудничество между США и Китаем по вовлечению последнего в Соглашение ВТО по госзакупкам. Выше уже говорилось, что вовлечение возможно большего числа влиятельных экономик (в частности, стран БРИК) в данное соглашение могло бы помочь справиться с некоторыми протекционистскими инициативами отдельных государств в период кризиса и вообще обеспечить большую устойчивость и предсказуемость при взаимодействии государств в этом сегменте мирового рынка. В конечном счете это послужило бы совершенствованию механизмов и укреплению МТС.

Важное место в дискуссиях об институциональной реформе ВТО занимает идея создания некоего Исполнительного комитета, в состав которого вошли бы 20-25 делегаций, составленных большинством членов ВТО<sup>53</sup>. Эти делегации работали бы от имени большинства над текущими проблемами перед заседаниями Генерального совета и между министерскими встречами. Роль такого Исполкома была бы жестко ограничена выработкой консенсуса относительно рамок переговоров и решений по конкретным вопросам. Исполком не имел бы полномочий принимать окончательные решения от имени других членов ВТО. Все члены ВТО по-прежнему были бы обязаны принимать участие в обсуждении и подписании соглашений, предлагаемых Исполкомом. При благоприятных обстоятельствах Исполком мог бы ускорять принятие решений полным составом ВТО.

Членство в Исполкоме должно быть репрезентативным и отражать сочетание ряда условий: географического баланса, веса данной страны в МТС, размера той или иной региональной группировки. Понятно, что ведущие торговые державы получили бы в Исполкоме собственные места, а большинство других его членов было бы представлено странами, с которыми они имеют региональные или экономические связи.

В мире уже есть некоторые функционирующие модели подобных организационных структур, например, группа министров финансов «двадцатки». Такие модели могут дать необходимые идеи для создания Исполнительного комитета ВТО.

Вероятно, как развитым, так и развивающимся странам было бы целесообразно поддержать идею Исполкома, ибо без какого-то серьезного улучшения способов достижения консенсуса будущие переговоры в рамках ВТО рискуют потерять динамику и утратить продуктивность. Очевидно, что промышленно развитые страны уже не могут более доминировать в обсуждении проблем торговли, поэтому Исполком даст им дополнительные возможности для продвижения идей дальнейшей либерализации рынков. Для большинства развивающихся стран Исполком предоставил бы эффективную замену

---

<sup>52</sup> Dadush Uri. WTO Reform: the Time to Start is Now. Carnegie Endowment for International Peace. Policy Brief 80. September 2009.

<sup>53</sup> Сазерленд П., Сьюэл Дж., Уайнер Д. Вызовы, стоящие перед ВТО, и политика глобального управления. Роль ВТО в глобальном управлении. Весь мир. М.: 2004. С. 118.

«зеленой комнаты», т.е. гарантию того, что их проблемы будут обсуждаться. Исполком также повысил бы ответственность развивающихся стран через предоставление им конкретных возможностей участия. Дело в том, что до последнего времени позиция большой группы бедных стран чаще всего носила оборонительный или негативный характер и была обусловлена имеющейся у них возможностью отвергать консенсус или противодействовать ему (наиболее ярко это проявилось на Министерской конференции в Канкуне в 2003 г.). В этой связи необходимо создание условий, когда страны, добивающиеся позитивной повестки дня, могут эффективно взаимодействовать с другими членами ВТО. Вариант Исполкома ВТО как раз мог бы предоставить такую возможность.

Исполнительный комитет ВТО мог бы взять на себя, хотя бы частично, и такую амбициозную миссию, как определение основных направлений развития МТС на будущее и формулирование ее завтрашней повестки дня. Для ВТО, как уже отмечалось в первых главах, данная задача весьма актуальна, ибо разные группы стран по-разному видят основные приоритеты МТС на ближайшее будущее. В истории ГАТТ/ВТО есть соответствующий опыт, когда была учреждена группа из семи весьма авторитетных и известных лиц, которая изучала вне контекста текущих переговоров основные проблемы, затрагивающие МТС. Это была так называемая группа Льютуилера (*the Leutwiler Group*). В середине 1980-х годов группа выпустила доклад «Торговая политика для лучшего будущего, предложения действовать»<sup>54</sup>, который внес важный вклад в переговоры Уругвайского раунда. Впоследствии идею создания аналогичной группы, которая могла бы давать рекомендации Генеральному совету относительно направлений будущего развития ВТО, высказывал бывший премьер-министр Великобритании Тони Блэр. Очевидно, что в настоящее время с учетом нынешней неопределенной ситуации на переговорах Доха раунда идея учреждения такой группы остается по-прежнему актуальной.

Однако, на сегодняшний день в ВТО нет каких-либо конкретных планов реформы, что было подтверждено ее генеральным директором П.Лами в сентябре 2011 г. Выступая на очередном ежегодном Общественном форуме ВТО в Женеве 21.09.11 г., он, в частности, заявил, что Организация, по его мнению, не нуждается в институциональных реформах. Другое дело – совершенствование процедур принятия решений, без чего очевидно уже не обойтись, полагает Лами.

Что касается перечисленных идей и предложений относительно институционального реформирования ВТО, то они пока не вышли за пределы аналитических статей и дискуссий. Между тем возникает все больше сомнений в том, что МТС сможет и в дальнейшем развиваться без институциональной реформы. Для запуска такой реформы вряд ли следует ждать успешного завершения переговоров Доха раунда. Очевидно принципиальные отправные решения на этот счет должны быть приняты в рамках G20, чтобы затем последовательно осуществляться на уровне ВТО и стран-членов.

Поскольку данная монография посвящена главным образом России, уместно заметить, что после присоединения к ВТО она могла бы в полной мере включиться в многоплановую деятельность по будущему реформированию ВТО, используя свой вес и авторитет на международной арене.

---

<sup>54</sup> Trade Policy for a Better Future; Proposals for Action. Geneva. GATT Secretariat. 1985.

## Глава 2. СССР, Россия и ГАТТ/ВТО

### 2.1. История сближения

В результате трагических событий октября 1917 года, превративших естественное эволюционное развитие страны, Советская Россия, а потом Советский Союз выпали из системы мировой торговли в качестве ее органической составляющей. Была установлена государственная монополия на внешнюю торговлю. Существенным ущербом для внешнеторговых связей стал односторонний отказ ленинского руководства от обязательств по царским долгам и конфискация иностранных активов без компенсации их владельцам. Это на долгие годы испортило международную репутацию страны и подорвало доверие к ее руководству.

Как известно, Советский Союз не был участником Генерального соглашения о тарифах и торговле. В опубликованных в России работах, посвященных международным экономическим отношениям во второй половине XX века, данному факту дается весьма сжатое объяснение. Отказ Москвы от подписания ГАТТ в 1947 г. объясняется политическими и идеологическими причинами, что в общем соответствовало действительности. Был ли возможен иной сценарий? Иначе говоря, могла ли история наших взаимоотношений с первым многосторонним институтом регулирования торговли сложиться иначе? Попытаться сегодня ответить на данный вопрос важно потому, что это помогло бы российским политикам и обществу в целом лучше понять, почему переговоры России о присоединении к ВТО так сильно затянулись. Анализ некоторых событий 70-летней давности дает основания считать, что иной сценарий действительно был возможен, во всяком случае, до определенного времени.

14 августа 1941 г. было объявлено о подписании британском премьером У.Черчиллем и американским президентом Ф.-Д. Рузвельтом Атлантической хартии, которой было суждено стать одним из основных программных документов антигитлеровской коалиции. Провозглашенные в хартии в качестве главной цели разгром стран-агрессоров, а также цели создания послевоенного мира на основе права наций на самоопределение и общего разоружения, произвели глубокое впечатление на союзников в том числе на СССР. И 24 сентября 1941 г. Советский Союз в числе группы других государств присоединился к Атлантической хартии. Из девяти пунктов документа два были посвящены торгово-экономическим вопросам и указывали соответственно на снижение торговых барьеров и глобальное экономическое сотрудничество, подразумевавшее создание всемирной организации. Именно в этих пунктах появились те принципы недискриминации (они перечислены в предыдущей главе), которые после войны легли в основу создания Генерального соглашения о тарифах и торговле, предшественника ВТО. Следовательно, став участницей Атлантической хартии, Москва так или иначе уже в 1941 г. де-факто (хартия не была юридически обязывающим документом) приняла принципы, заложенные позднее в строительство многосторонних институтов.

Логическим продолжением подписания Атлантической хартии стало участие Советского Союза в 1944 г. в Международной конференции 44 государств антигитлеровской коалиции в американском Бреттон-Вудсе. Эта конференция ассоциируется, как правило, с созданием Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР). Гораздо меньше известно, что в ее ходе была признана необходимость создания третьего института системы послевоенной международной экономической безопасности, сферой деятельности которого должна была стать торговля. Вскоре действительно был предложен и начал

обсуждаться проект создания Международной организации по торговле и занятости (МТО).

СССР подписал соответствующие учредительные документы, в частности, уставы МВФ и МБРР, став тем самым формально участником основанной на американском долларе Бреттон-Вудской финансовой системы. Более того, советские экономисты в то время активно выступали в поддержку проектов Бреттон-Вудса. Так, в 1944 г. ведущий экономический журнал СССР «Мировое хозяйство и мировая политика» писал: «...мы заинтересованы в стабильности валюты зарубежных стран, как тех, куда мы экспортируем товары, так и тех, откуда мы товары импортируем. Мы заинтересованы в развитии мировой торговли. Всякого рода мероприятия, которые в какой бы то ни было мере могут способствовать разрешению указанных задач, в том числе и валютные мероприятия, должны поэтому привлекать наше внимание»<sup>55</sup>.

Эта заинтересованность имела реальную основу. Годом раньше, в 1943 г., на трехсторонней конференции в Тегеране президент США Франклин Рузвельт пообещал Иосифу Сталину весьма внушительный по тем временам беспроцентный займ в 6 млрд. американских («золотых») долларов в рамках продолжения помощи по ленд-лизу на восстановление разрушенного хозяйства СССР. В свою очередь Сталин пообещал Рузвельту вступить в войну с Японией. Получив весной 1944 г. по каналам разведки информацию о том, что США готовы увеличить размер пакета до 10 млрд.долл., советское политическое руководство приняло твердое решение участвовать в предстоящей конференции в Бреттон-Вудсе. Расчет оказался верным – размер помощи американцами был подтвержден. Чтобы лучше представить значение обещанной помощи, необходимо упомянуть, что согласно решениям Ялтинской конференции 1945 г., весь объем репараций с побежденной Германии определялся в 20 млрд.долл., половина из которых причиталась Советскому Союзу. Таким образом, Москва могла в итоге рассчитывать на 20 млрд.долл. – колоссальную сумму по тем временам.

Как полагают некоторые историки, Президент Ф.Рузвельт действительно рассчитывал на длительное послевоенное сотрудничество США и СССР, исходя из исторических прецедентов времен наполеоновских войн и Гражданской войны в США в середине XIX века, когда Российская Империя оказывала поддержку Америке.

Нет нужды доказывать, сколь важное экономическое значение имела для Советского Союза обещанная президентом Рузвельтом помощь. Однако участие СССР в Бреттон-Вудском процессе содержало и важнейшее политическое измерение. Как заявил в ходе конференции советский представитель М.С.Степанов, «...СССР видит для себя два полезных итога конференции: финансовая помощь и формальное признание СССР великой державой»<sup>56</sup>.

Можно с достаточной уверенностью предположить, что, если бы события и дальше развивались подобным образом, СССР скорее всего участвовал бы в дальнейшем продолжении Бреттон-Вудского процесса, а именно начавшихся в 1946 г. под эгидой ООН переговорах о создании уже упомянутой МТО. И Сталин, и Рузвельт ценили тегеранские договоренности и собирались следовать им и далее.

Однако все поменялось после смерти Ф.Рузвельта 12 апреля 1945 г. К тому же через несколько месяцев с политической арены ушел еще один участник «большой тройки» - после поражения на выборах в Англии У.Черчилль был вынужден уступить место премьера лейбористу К.Эттли.

Новый президент США Г.Трумэн не чувствовал себя связанным данными его предшественником Сталину обещаниями. Более того, на конференции в Потсдаме он перешел к тактике «атомного шантажа», подкрепленной вскоре атомными

---

<sup>55</sup> Трахтенберг И. Проекты международных валютных соглашений. Мировое хозяйство и мировая политика. №1. 1944. С.40.

<sup>56</sup> Цит. по Сироткин В.Г., Алексеев Д.С. СССР и создание Бреттон-Вудской системы, 1941-1945 гг.: политики и дипломатия. С.13.

бомбардировками Хиросимы и Нагасаки. Были внесены существенные коррективы и в Бреттон-Вудский процесс. Изменилась сама схема предоставления помощи пострадавшей Европе: Трумэн отверг Бреттон-Вудский механизм, в котором помощь должна была осуществляться через МВФ и МБРР. Вместо формата МВФ-МБРР Вашингтон выдвинул чисто американскую схему плана Маршалла. В последнем Советскому Союзу отводилась уже не почетная роль великой державы, а место одной из региональных держав, пострадавших от германской агрессии наряду с Англией и Францией. В этой резко изменившейся ситуации Сталин принял решение отказаться от ратификации подписанных в июле 1944 г. Бреттон-Вудских соглашений.

Что касается обещанного Рузвельтом Сталину займа в 6-10 млрд.долл., то Трумэн решил передать его Англии, урезав его при этом до 3 млрд.долл. Этот жест воодушевил бывшего британского премьера Черчилля на своеобразную благодарность. 5 марта 1946 г. в небольшом американском городке Фултоне в присутствии Трумэна он произнес ставшую впоследствии знаменитой речь, которую многие историки из разных стран посчитали начальной точкой будущей холодной войны. В ответ Сталин 14 марта 1946 г. в интервью газете «Правда» квалифицировал речь Черчилля как призыв к войне с СССР.

Последнюю попытку добиться подтверждения обещанного Рузвельтом займа советская сторона предприняла летом 1947 г. на совещании министров иностранных дел стран-союзниц, когда уже план Маршалла был выдвинут официально. Попытка оказалась безрезультатной. Это побудило Москву отказаться от участия в плане Маршалла.

Таким образом, кончина Ф. Рузвельта и последовавшие за ней события довольно быстро привели к свертыванию участия СССР в Бреттон-Вудском процессе. Советский Союз не принял участия в переговорах по выработке устава МТО в 1946-1948 гг. и соответственно отсутствовал среди сторон, подписавших в ходе этих переговоров 30 октября 1947 г. Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ).

Конечно, такое изменение сценария было обусловлено не только кончиной Рузвельта. Задуманная еще в ходе войны будущая система финансово-экономического устройства мира не могла не оказаться тесно переплетенной с вопросами глобального переустройства международных отношений, связанного с установлением сфер влияния, изменением границ и т.п. Стало понятно, что послевоенные геополитические устремления вчерашних союзников по антигитлеровской коалиции расходятся буквально в противоположные стороны. Кроме того, нельзя забывать, что и с чисто экономической точки зрения СССР с его централизованной системой планирования и госмонополией на внешнюю торговлю не очень вписывался в систему ГАТТ.

За фактическим разрывом выстраивавшегося с начала 40-х годов XX в. сотрудничества между СССР и его союзниками по коалиции последовал длительный период холодной войны. Одним из следствий этого стало достаточно скупое освещение в разного рода печатных изданиях в Советском Союзе, а затем и в России событий, связанных с участием СССР в ряде важнейших инициативах коалиции, таких как Атлантическая хартия и Бреттон-Вудская конференция. С 1949 г. усилиями советской пропаганды историческое значение Атлантической хартии было сведено до «идеологической основы НАТО».

Таким образом, отказавшись в 1947 г. от участия в ГАТТ по политическим и идеологическим соображениям, Сталин исходил из худших сценариев на ближайшие годы – вплоть до неизбежности новой войны с Западом. В рамках данного политического видения будущего были созданы структуры экономического и военно-политического взаимодействия соцстран: в 1949 году – Совет экономической взаимопомощи (СЭВ), а позднее в 1955 г. – Организация Варшавского договора.

Однако в середине 1970-х годов тогдашнее советское руководство все-таки решило взять курс на установление отношений с ГАТТ. В 1979 году на одном из заседаний политбюро ЦК КПСС было принято решение о целесообразности присоединения к ГАТТ – этого требовали объективные интересы выхода на внешние рынки. Тем временем за три

десятилетия функционирования ГАТТ число его участников выросло более чем в три раза.

К сожалению, в переговорах нам было отказано. Отказ был обусловлен очередным серьезным обострением в продолжавшейся холодной войне между СССР и Западом в результате ввода советских войск в Афганистан в декабре 1979 г. Впрочем, отношения в тот момент ухудшились не только с западными странами – негативная реакция на вторжение в Афганистан последовала и от многих развивающихся странах, традиционно считавшихся друзьями СССР<sup>57</sup>.

Лишь в конце эпохи перестройки, в 1990 году, СССР обрел статус наблюдателя в ГАТТ. Между тем число участников Соглашения к тому времени перевалило за сотню, принципы и правила ГАТТ прочно утвердились в мировой торговле, многие страны реформировали свои законодательные системы в соответствии с положениями ГАТТ. Отставание тех, кто все еще находился вне системы торговых переговоров, значительно возросло.

После распада СССР Россия унаследовала от него статус наблюдателя в ГАТТ и в 1993 г. подала заявку на присоединение к Соглашению. Годом позже в апреле 1994 г. 104 страны подписали Соглашение об учреждении Всемирной торговой организации (а в 1995 г. число членов ВТО перевалило за 120). В том же 1994 г. Россия направила новую заявку на присоединение к ВТО. Переговоры стартовали одновременно с началом функционирования самой ВТО – в январе 1995 г. На тот момент потеря во времени, связанная с нашим участием в ГАТТ, составила уже без малого полвека.

## 2.2. Переговорный марафон

Эволюция многосторонней торговой системы от подписанного в 1947 г. ГАТТ до начавшей функционировать в 1995 г. ВТО явилась, как было отмечено в Главе 1, огромным достижением в сфере создания рыночных институтов в послевоенный период. Но одновременно процесс присоединения к ВТО стал существенно сложнее, чем к ГАТТ-1947. Эта сложность логически вытекала из различий ГАТТ-1947 и ВТО.

Первая причина заключалась в более широком и жестком характере обязательств в рамках ВТО. Если стран-участница ГАТТ-1947 могла выполнять его положения в той степени, в которой они не противоречили национальному законодательству, то членство в ВТО требует безусловного выполнения всех многосторонних соглашений, составляющих ее правовую базу. Помимо обязательств о связывании тарифных ставок страна должна брать на себя обязательства в отношении сельскохозяйственных субсидий, торговли услугами, торговых аспектов прав интеллектуальной собственности, что в свою очередь имеет целый ряд последствий в хозяйственной и социальной сферах.

Другая, менее изученная причина трудностей при присоединении к ВТО обусловлена тем, что любая страна может прибегнуть к появившейся возможности неприменения соглашений ВТО к присоединяющейся стране (предусмотрено в Ст. XIII Марракешского соглашения), что используется в отдельных случаях как средство давления на переговорах в целях получения дополнительных уступок от страны-кандидата. Примером оказания такого давления был, в частности, Китай, получивший в итоге условия присоединения с рядом существенных изъятий на 15 лет.

Далее. Переговоры о присоединении ведутся в условиях несбалансированности прав и обязательств внутри самой ВТО. Так, богатые страны, продолжающие предоставлять своим фермерам различные субсидии, предлагают в то же время присоединяющимся странам отказаться от подобных мер. А в некоторых случаях им предлагается принять обязательства, выходящие за рамки ВТО, так называемые обязательства «ВТО+».

---

<sup>57</sup> Столь серьезное вмешательство политики в экономику – явление, не часто встречавшееся в истории ГАТТ/ВТО. Другой подобный пример – приостановка переговоров по восстановлению участия Китая в ГАТТ после событий 1989 г. на площади Тяньаньмэнь

Вообще с образованием ВТО общепризнанным стал принцип «вступительного взноса», который страна-кандидат должна заплатить за право пользоваться результатами предшествующих раундов многосторонних торговых переговоров без ее участия. Следствием этого является формирующееся внутри страны представление о том, что правительство соглашается на существенные уступки ради скорейшего членства в ВТО, не вполне учитывая при этом интересы национальных производителей. Данный аспект присоединения весьма характерен для России и потому будет дополнительно рассмотрен в Главе 3.

Во время действия ГАТТ-1947 ситуация была иной, ибо переговоры о присоединении, как правило, проходили параллельно раундам многосторонних переговоров. Такой подход позволял стране-кандидату направлять свои запросы-предложения участникам ГАТТ, что выглядело внутри страны как получение дополнительных выгод, а согласованные в качестве «вступительного взноса» тарифные уступки засчитывались кандидату как его вклад в результаты многосторонних переговоров. С началом функционирования ВТО процедура присоединения стала иной. В сферу юрисдикции ВТО вошел ряд новых направлений торговли, которые не были охвачены ГАТТ, вследствие чего значительно увеличился объем информации, предоставляемой страной-кандидатом членам ВТО. Изменился и характер обязательств присоединяющихся стран, о чем было сказано в начале параграфа.

Сама ВТО явилась результатом длительных и сложных переговоров, и присоединение к ней достигается также через переговоры. Эта несложная логическая конструкция тем не менее часто остается за пределами восприятия многих людей, что ведет к дальнейшему непониманию смысла и результата переговоров. Напротив, постижение этой простой мысли позволяет понять чрезвычайно важную вещь: если для вхождения в ВТО нужно провести переговоры, значит этот процесс индивидуален, т.е. каждое новое государство присоединяется к ВТО на своих условиях. Понимание этого позволяет в свою очередь избавиться от бессмысленных попыток сравнения эффективности членства в ВТО страны «Х» и страны «У».

### **2.2.1. Условия присоединения**

Согласно Ст. XII Марракешского соглашения об учреждении ВТО, любая страна или отдельно взятая таможенная территория может присоединиться к Организации на условиях, которые она согласует с членами ВТО. Заявление страны-кандидата рассматривается Генеральным советом ВТО, который учреждает Рабочую группу (РГ) по присоединению данного кандидата. В рамках этой группы в дальнейшем и ведутся переговоры. Участие в РГ открыто для все членов ВТО, но обычно туда входят те страны, которых интересует торгово-политический режим будущего члена ВТО, поскольку они намерены и в дальнейшем вести с ним активную торговлю.

Ход переговоров условно делится на несколько этапов. Первый можно назвать информационным – члены РГ изучают представленный страной-кандидатом Меморандум о ее торгово-политическом режиме, выясняя, в какой степени данный режим соответствует принципам и правилам ВТО. В ходе этого этапа стране-кандидату приходится отвечать на множество уточняющих вопросов со стороны членов РГ. Далее следует второй этап – собственно переговоры с кандидатом, которые ведутся в двустороннем и многостороннем форматах. На многосторонних переговорах обсуждаются системные вопросы, т.е. вопросы соответствия внутреннего законодательства страны-кандидата нормам ВТО, в том числе меры поддержки сельского хозяйства.

На двустороннем уровне проходят переговоры страны-кандидата с каждым членом РГ по доступу на рынки товаров и услуг. Задачей переговоров по доступу на рынок товаров является определение максимального уровня ставок импортной таможенной пошлины на промышленные и сельскохозяйственные товары, которые страна-кандидат

сможет применять после присоединения к ВТО. На переговорах по услугам фиксируется степень доступа иностранных услуг и поставщиков услуг на рынок будущего члена ВТО после присоединения. По результатам тех и других переговоров с каждым членом РГ подписывается соответствующий двусторонний протокол.

На третьем этапе завершается работа над докладом Рабочей группы, в котором описываются основные условия присоединения нового члена. На завершающей стадии работы над докладом РГ готовится Протокол о присоединении и консолидированные перечни обязательств кандидата по доступу на рынки товаров и доступу на рынки услуг. Весь пакет документов (Протокол о присоединении, доклад РГ и перечни обязательств) представляются Генеральному совету ВТО, который вправе выносить решение о приеме нового члена. Если в данном году проводится Министерская конференция ВТО, то прием нового члена осуществляется на конференции. По традиции решение по новому члену принимается путем консенсуса, хотя, согласно правилам ВТО, в данном случае решение может быть принято и 2/3 голосов. В этом собственно заключается последний четвертый этап. Затем пакет документов рассматривается уже национальным парламентам, после одобрения которым, спустя 30 дней, страна-кандидат становится полноправным членом ВТО.

Продолжительность переговоров о присоединении не регламентирована. В истории ВТО зарегистрированы случаи, когда такие переговоры проходили менее, чем за три года. Дольше всех из присоединившихся стран переговоры вел Китай – около 15 лет. Однако теперь стало очевидным, что рекорд длительности переговоров о присоединении вероятнее всего будет принадлежать России.

Описание последовательности присоединения, разумеется, не передает всей специфики процесса.

Итак, России, как и другим республикам, образовавшимся после распада СССР, пришлось вести переговоры о присоединении к ВТО. Одни республики провели их относительно быстро, у других они затянулись более, чем на 10 лет. Ставшая членом ВТО в 2008 г. Украина затратила на переговоры около 14 лет. Россия на исходе 2011 г. вела переговоры уже 17 лет, Таджикистан – 10 лет.

На начальных этапах затягивание переговоров в известной мере было связано с явно завышенными требованиями к России со стороны некоторых партнеров. Например, Евросоюз выдвигал перед РФ по многим позициям доступа на рынки товаров и услуг требования по аналогии с теми, которые ранее предъявлялись странам Восточной Европы. Можно сказать, что в этом смысле Россию рассматривали как «большую Эстонию» или «большую Польшу», полагая, что и в ВТО она должна пойти примерно тем же путем, что и другие бывшие соцстраны. Чтобы убедить партнеров в ошибочности их подхода, пришлось затратить определенное время.

В ходе переговоров России, как и некоторым другим странам, присоединявшимся после 1995 г., пришлось противостоять завышенным требованиям «ВТО+». Одним из предъявлявшихся к России требований «ВТО+» было присоединение к так называемым плурилатеральным соглашениям<sup>58</sup> пакета Уругвайского раунда, таким как Соглашение о торговле гражданской авиатехникой и Соглашение о госзакупках. Участие в первом обязало бы нас обнулить импортную таможенную пошлину на гражданскую авиацию, что, по понятным причинам, не могло быть приемлемо и в итоге не было принято так же, как и второе.

В процессе переговоров о присоединении пришлось обсуждать и некоторые вопросы системного характера, которые в действительности не регулируются правилами ГАТТ/ВТО. Наиболее заметным из них был вопрос двойного ценообразования на энергоносители. Примечательно, что как только российской общественности стало известно о факте переговоров на данную тему, незамедлительно распространилось мнение

---

<sup>58</sup> Плурилатеральные соглашения (Plurilateral Agreements) Уругвайского раунда или соглашения с ограниченным кругом участников. Из действующих осталось только два указанных в тексте.

о том, что Россия якобы взяла на себя соответствующие обязательства об изменении цен на энергоресурсы. Однако это никогда не соответствовало действительности. Никаких обязательств, которые касаются изменения цен на газ, электроэнергию либо нефть и нефтепродукты взято не было прежде всего потому, что ВТО не регулирует ту сферу, в рамках которой к России пытались предъявить требования Евросоюз и США. На самом деле наши обязательства в ВТО сводятся к тому, что «Газпром» в ходе осуществления своей коммерческой деятельности должен получать прибыль при продаже газа на внутреннем рынке, что уже происходит с 2003 г.

Настойчивость в предъявлении нашими партнерами требований о выравнивании внутренних и внешних цен на газ имела вполне конкретное объяснение. Дело в том, что низкие цены на природный газ создают дополнительную конкурентоспособность российским производителям удобрений, т.к. цена на газ составляет порядка 50–70% себестоимости конечного продукта. Поэтому вполне естественно, что ряд западных компаний, производящих аналогичные удобрения, преследовали цель ослабить российского конкурента. России предъявлялись претензии в связи с предоставлением якобы незаконных субсидий производителям удобрений в виде заниженных цен на газ. Однако российской стороне удалось доказать на основе правил ГАТТ/ВТО, что низкие цены на газ в нашем случае не могут рассматриваться как запрещенные субсидии.

Завершая тему тарифов на газ, следует отметить, что в российских обязательствах четко прописано, что для частных потребителей продажи газа могут осуществляться по любым ценам, то есть Правительство может продолжать субсидировать продажи газа физическим лицам и потребителям в социальной сфере.

Немало сил и времени ушло и на то, чтобы отстоять позиции России и по ряду других особо чувствительных вопросов, таких как импортные пошлины на автомобили и самолеты, доступ на рынок финансовых услуг и др. Вместе с тем, официальные представители стран, с которыми мы вели переговоры, регулярно подтверждали свое желание как можно скорее принять Россию в ВТО. Наиболее ярким в этом смысле было заявление бывшего главы ВТО Майка Мура о том, что Россия непременно должна была стать членом ВТО в 2003 г.

Довольно сложно проходили переговоры по доступу на рынок товаров, смысл которых – определение максимального уровня связывания импортной таможенной пошлины после присоединения к ВТО. Это прежде всего относилось к наиболее чувствительным товарам, среди которых автомобили, гражданская авиатехника, мебель, мясные и молочные продукты. Итог тарифных переговоров в кратком виде выглядит следующим образом:

- В момент присоединения к ВТО ни одна из действующих импортных таможенных пошлин не становится ниже того уровня, на котором она была до присоединения;
- Снижение ставок импортных таможенных пошлин начнется лишь со второго года после присоединения;
- Снижение ставок импортных таможенных пошлин будет происходить в течение переходных периодов, продолжительность которых составит от трех до семи лет;
- Снижение ставок импортных таможенных пошлин затронет главным образом не производимые в России машины, оборудование, комплектующие или редкие материалы;
- Уровень средневзвешенной пошлины на промышленные товары в течение переходных периодов снизится примерно с 10% до 7% (для сравнения аналогичный показатель для Китая – 7,5%, Украины – 4%, США и ЕС – менее 4%)<sup>59</sup>;
- Уровень средневзвешенной пошлины на сельхозтовары в течение переходных периодов будет снижен примерно с 21,5% до 18,9%. При этом ни по одному виду сельхозпродукции, производимой в РФ в количествах, достаточных для насыщения внутреннего рынка, пошлины снижены не будут.

---

<sup>59</sup> Здесь и ниже – данные Минэкономразвития РФ о результатах переговоров по присоединению к ВТО

Завершая обзор тарифного аспекта переговоров, необходимо остановиться еще на двух важных обстоятельствах. Первое касается внутреннего национального аспекта определения оправданного и приемлемого для всех уровня тарифной защиты. В некоторых случаях внутренние мотивы и противоречия оказывались не менее сложными для преодоления, чем внешние требования партнеров о максимальном снижении импортных таможенных пошлин. К примеру, национальные производители мебели заинтересованы в максимальном снижении пошлин на импортные комплектующие, в частности, древесно-стружечные плиты. А национальные производители последних, наоборот, требовали повышения этих пошлин для налаживания своего производства. Другой более впечатляющий пример носит уже межотраслевой характер. Находящееся в последние годы в тяжелом положении национальное авиастроение никоим образом не было заинтересовано в снижении импортных таможенных пошлин на иностранную авиатехнику. Национальные авиаперевозчики, наоборот, давно требуют снятия этих пошлин для срочного переоснащения своего авиапарка современными машинами, подкрепляя свою позицию рядом абсолютно убедительных аргументов, а именно: невозможность дальнейшей эксплуатации устаревших самолетов по соображениям безопасности, утрата конкурентоспособности на рынке авиаперевозок, вынужденное повышение цен на авиабилеты и т.п. Поиск конечного решения не мог быть простым. Результатом стал компромисс в виде снижения ввозной пошлины на иностранные самолеты с действующего уровня в 20% до 7,5% - 12% в зависимости от класса самолета.

Второе обстоятельство касается доступа на наш рынок мясной продукции, а именно определения квот на ввоз говядины, свинины и мяса птицы. Предыдущее соглашение по квотам действовало в период 2005-2009 гг., и после этого потребовалась выработка нового. Сложность вопроса состоит в том, что за последние годы объем внутреннего производства (кроме говядины) вырос, и потому национальные производители требуют от Правительства РФ урезания объема импортных квот. Традиционные поставщики – США, ЕС, Бразилия, Аргентина и др., напротив, – стремятся во что бы то ни стало сохранить прежние объемы квот.

Лишь на завершающем этапе переговоров наметилось решение еще одного непростого вопроса - определения допустимого объема прямой поддержки государством национального сельхозпроизводителя. Необходимо пояснить, что фиксирование (связывание) данного показателя при присоединении к ВТО обусловлено соответствующим положением Соглашения ВТО по сельскому хозяйству. При этом речь идет о так называемых мерах «желтой корзины» или мерах, искажающих торговлю (конкурентную среду), т.е. мерах, прямо влияющих на цену конечного продукта. Общий годовой объем этих мер не должен превышать объем помощи, существовавшей в последние три года перед присоединением к ВТО. У нас этот показатель в 2010 году, по данным Минсельхоза, был на уровне 4,4 млрд.долл. Переданные партнерам осенью 2010 г. в Женеве российские предложения по уровню поддержки предполагают наращивание данной помощи к 2012 г. до 9 млрд.долл. в год и затем снижение к 2017 г. до нынешнего уровня в 4,4 млрд.долл. в год. Просьба о временном повышении уровня поддержки связана с планами модернизации российского сельского хозяйства. Разумеется, любые наши затраты в рамках «зеленой корзины», куда входит широкий набор мер по совершенствованию инфраструктуры села, обучению персонала, повышению плодородия почв и пр., никоим образом не лимитированы правилами ВТО.

На переговорах по услугам определяется максимальная степень доступа на внутренний рынок иностранных услуг и поставщиков этих услуг. Итог переговоров в целом состоит в том, что общая ситуация на этом рынке изменится незначительно. РФ принимает обязательства по 110 секторам услуг из существующих 155, включая банковские и страховые услуги, услуги на рынке ценных бумаг, телекоммуникации, транспорт, дистрибьюторские услуги, услуг в области охраны окружающей среды, деловые услуги. Принятие обязательств означает, что в данном секторе услуг

иностранному поставщику услуг гарантируется определенный уровень доступа. Практически полностью выведены из-под российских обязательств в ВТО ключевые сектора услуг, связанные с добычей, переработкой, транспортировкой сырья, в том числе энергетического, авиационного и железнодорожного транспорта, деятельностью портов (за исключением погрузочно-разгрузочных работ) и аэропортов.

Наибольшее давление в ходе переговоров российская сторона испытала в связи с требованием партнеров по допуску филиалов иностранных банков и страховых компаний на российский рынок. В итоге удалось отстоять занятую позицию – после присоединения к ВТО характер присутствия тех и других на российском рынке не изменится, т.е. они по-прежнему будут функционировать через дочерние компании. На российский страховой рынок филиалы иностранных компаний будут допущены только через девять лет после присоединения и с рядом ограничений. Следует одновременно заметить, что данный результат переговоров встретил неоднозначную реакцию среди отечественных экспертов. Дело в том, что полученное существенное ограничение конкуренции на российском рынке финансовых услуг отвечает прежде всего интересам национального банковского и страхового сообщества. Что касается интересов реального сектора, то здесь картина принципиально иная – как потребители этих услуг предприятия-производители нуждаются в финансовых услугах мирового уровня, т.е. более доступных и дешевых. А для этого необходима более глубокая либерализация российского рынка финансовых услуг.

Резюмируя многолетние переговоры о присоединении, можно с достаточной уверенностью сказать, что Россия получила вполне приемлемые, выгодные условия членства в ВТО, которые с одной стороны обеспечивают достаточную защиту национального рынка, с другой открывают перед российским бизнесом возможность свободной экспансии на внешних рынках.

### **2.2.2. Особенности завершающего этапа**

К концу 2006 г. после завершения двусторонних переговоров с США в рамках процесса присоединения РФ к ВТО в принципе возникло ощущение реальной возможности завершить процесс в скором времени, ибо практически со всеми другими странами-членами Рабочей группы аналогичные документы также были уже подписаны. Однако в 2007 г. о желании вступить в переговоры с РФ по доступу на рынки товаров и услуг заявили новые страны – Вьетнам, Саудовская Аравия, ОАЕ, что выглядело несколько неожиданным и странным на данной достаточно поздней стадии процесса, когда все основные и даже второстепенные торговые партнеры России уже договорились с ней об условиях ее будущего членства в ВТО. По мнению аналитиков, внимательно отслеживавших процесс, нельзя было исключать, что указанные страны могли получить соответствующий импульс извне, смысл которого состоял в том, что какой-то крупной стране (например, Соединенным Штатам) было бы интересно добиться от России дополнительных уступок (в частности, на энергетическом рынке). Дело в том, что после завершения собственных двусторонних переговоров со страной-кандидатом можно продолжать добиваться от нее желаемых уступок через кого-то другого (полученные затем уступки распространяются согласно РНБ на всех членов ВТО – *прим. авт.*). Таким образом, переговоры затянулись еще на год-полтора.

К осени 2008 г. в результате вооруженного конфликта с Грузией в российском руководстве стало складываться впечатление, что Запад и, прежде всего, США собираются «наказать» Россию, используя для этого среди прочих мер блокирование переговоров по присоединению России к ВТО. На самом деле призывы принять те или иные жесткие меры против России исходили в США главным образом от независимых деятелей, в частности, от тогдашнего кандидата в президенты сенатора Маккейна. Что же

касается собственно американской администрации, ее представители продолжали подтверждать поддержку присоединению РФ к ВТО. Тем не менее, общая атмосфера ухудшилась, делегации некоторых стран фактически прекратили контакты с российскими коллегами.

Свою лепту в усложнение ситуации на переговорах внесла Грузия, которая, ссылаясь на проблему функционирования пунктов таможенного контроля на совместной границе, еще с 2006 г. блокировала созыв формальных заседаний Рабочей группы по присоединению РФ.

Новый импульс для завершения переговоров был дан в рамках «перезагрузки» отношений между Россией и США в ходе первой встречи президентов Д.А.Медведева и Барака Обамы в Лондоне 1 апреля 2009 г. И в начале июня 2009 г. в Санкт-Петербурге в ходе очередного Международного экономического форума удалось достичь договоренностей с делегациями США и ЕС о графике завершения переговоров по присоединению РФ к ВТО в 2009 г.

Если говорить о завершающем этапе переговоров, т.е. периоде с осени 2010 до осени 2011 г., то следует упомянуть несколько проблем, которые тормозили окончание переговоров по присоединению. Их можно разделить условно на две категории. К первой логично отнести традиционные вопросы, непосредственно связанные с доступом на рынки. Это, в частности, уровни экспортных пошлин на древесину, объемы прямой господдержки сельского хозяйства, определение новых импортных квот на ввоз мясных продуктов в РФ, параметры режима промышленной сборки автомобилей. Лишь один из перечисленных вопросов – объемы прямой господдержки села находился в повестке дня на протяжении почти всего периода переговоров. Что касается остальных, то они в принципе могли быть решены раньше, и их появление на заключительной стадии скорее явилось следствием чрезмерной затянутости переговорного процесса.

Ко второй более сложной категории следует отнести вопросы с заметной политической составляющей, появление которых в повестке дня не прогнозировалось ранее. Это в первую очередь проблема Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии, которой целиком посвящен следующий параграф, а также проблема договоренности с Грузией.

К сожалению, во многих публикациях последняя проблема представлена в несколько искаженном свете, в частности, в них используются такие термины, как «блокирование» или «вето» со стороны Тбилиси на присоединения России к ВТО. Это крайне неточные формулировки. В действительности у членов ВТО нет права накладывать вето на какое-либо решение. По традиции, сложившейся еще во времена ГАТТ, решения о приеме новых членов принимаются методом консенсуса, что подразумевает отсутствие тех, кто возражает против предлагаемого решения. Согласно правилам ВТО, решение о приеме нового члена может быть принято и 2/3 голосов, однако до сих пор практически всегда использовался метод консенсуса. Если один из членов ВТО все-таки возражает против принятия данного кандидата, то последний тем не менее может быть принят, но в дальнейшем торговые отношения между ним и государством, которое выступало против его членства, не будут регулироваться нормами и правилами ВТО.

Дополнительная сложность в случае с Грузией состояла в том, что, являясь членом Рабочей группы по присоединению России к ВТО, она пользовалась правом блокирования формальных заседаний РГ, что не позволяло в течение ряда лет проводить такие заседания и соответственно выносить на них нужные вопросы.

Обострение «грузинского вопроса» началось за несколько лет до вооруженного конфликта в августе 2008 г. В мае 2004 г. на министерском уровне был подписан протокол о переговорах в рамках присоединения России к ВТО, в котором было отмечено, что Москва и Тбилиси приложат максимум усилий для скорейшего урегулирования еще нерешенных торгово-экономических проблем. Однако в ноябре 2005 года Грузия выдвинула перед Россией условия своего согласия на присоединение РФ к ВТО:

грузинские таможенники и пограничники должны быть допущены на таможенные пункты пропуска на участках границы между Грузией и Россией - "Адлер-Леселидзе" (Абхазия) и "Рокский тоннель" (Южная Осетия). В марте 2006 года Грузия объявила, что не видит прогресса в ситуации с пунктами пропуска. Стороны возобновили переговоры. Претензии Грузии сводились к тому, что пограничный пункт Верхний Ларс был лишен статуса акцизного, то есть через него нельзя было провозить вино и водку, а в Абхазии незаконно действовали два пункта таможенного пропуска. Кроме того, Тбилиси обвинил Москву в том, что некоторые российские компании незаконно работают в Абхазии и Южной Осетии, а также в производстве контрафактного вина и газированной воды на территории России.

Продолжая настаивать на том, что между странами действует "дискриминационный таможенный режим", Грузия отозвала свои подписи под соглашением 2004 года. В октябре 2006 г. Россия приняла решение о приостановлении транспортного и почтового сообщения с Грузией, был введен запрет на ввоз в Россию грузинских вин, соков и боржоми, российские правоохранительные органы начали массовые проверки грузинских граждан, находящихся на территории РФ. Отношения между сторонами еще более ухудшились, когда в апреле 2008 г. Москва вывела из-под санкций Абхазию и Южную Осетию.

После вооруженного конфликта в августе 2008 г. в течение длительного времени оставалось непонятным, каким образом можно продолжать урегулирование в рамках процесса присоединения России к ВТО, если между сторонами разорваны дипломатические отношения. Москва не исключала, что выход из ситуации возможен, в частности, через посредничество Вашингтона, который должен оказать соответствующее давление на Тбилиси, чтобы грузинская сторона максимально смягчила свои претензии к России и не препятствовала ее вхождению в ВТО. Такая попытка была предпринята в ходе визита в Москву вице-президента США Джо Байдена в начале марта 2011 г. – как раз в тот момент, когда в Швейцарии начались неформальные российско-грузинские переговоры. Представители американской администрации дали понять, что хотели бы как можно более скорого урегулирования разногласий между Россией и Грузией, однако не намерены непосредственно вмешиваться в двусторонние отношения, и рассчитывают, что обе стороны сами найдут пути решения своих проблем.

На завершающем этапе переговоров о присоединении довольно часто упоминалась роль Вашингтона, хотя формально двусторонние переговоры России с США в рамках присоединения РФ к ВТО были завершены еще в ноябре 2006 г. Это вполне объяснимо с точки зрения авторитета и влияния, которыми располагают Соединенные Штаты внутри ВТО.

Администрация Барака Обамы в течение 2009-2011 г. ясно продемонстрировала свою твердую позицию в пользу скорейшего присоединения России к ВТО. Однако, нельзя сказать, что все политические силы США разделяли аналогичный подход. Известно, что американском Конгрессе существовали и существуют весьма сдержанные и критические подходы в отношении России. Например, уже упомянутый бывший кандидат в президенты США сенатор-республиканец Джон Маккейн выступал с призывами не торопиться с принятием России в ВТО. По его словам, ВТО - хорошая тема для Америки, чтобы «возобновить дискуссию об истинной сущности российского режима и его поведении»<sup>60</sup>. Маккейн, известный своими консервативными высказываниями, и ранее делал подобные заявления. В частности, сенатор обвинял Россию в том, что она не соблюдает соглашение о прекращении огня, принятое Дмитрием Медведевым и Николаем Саркози после завершения российской операции по защите граждан РФ в Южной Осетии в августе 2008 года, что она оккупировала Грузию, нарушает права своих граждан и преследует свободные СМИ.

---

<sup>60</sup> Сенатор Маккейн сомневается в целесообразности принятия РФ в ВТО. РИА Новости. 15.11.2010.

Подобными настроениями в Конгрессе и политическом истеблишменте США в целом объясняется и явно затянувшаяся проблема отмены поправки Джексона-Вэника, имеющей непосредственное отношение к членству России в ВТО. Об этой поправке говорят пишут довольно много, поэтому о ее роли и месте в отношениях России и США стоит сказать отдельно.

Прежде всего необходимо уточнить, что поправка Джексона-Вэника формально не является препятствием для присоединения России к ВТО. Однако она трактуется как препятствие для предоставления России Соединенными Штатами постоянных нормальных торговых отношений (*PNTR*), что на языке ВТО означает предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле. А без взаимного предоставления такого режима ни российские, ни американские компании не смогут извлечь выгоду из присоединения России к ВТО. Таким образом, отмена указанной поправки нужна для нормального развития торговых отношений уже в условиях членства РФ в ВТО. Это достаточно ясно сформулировал в одном из своих высказываний Представитель США на торговых переговорах Рон Кирк: «Мы ясно дали понять, что вступление РФ в ВТО отвечает и нашим интересам, и интересам России... Но было бы трагедией после всей проделанной работы облегчить вступление России в ВТО, не дав возможности нашим экспортерам получить от этого прибыль из-за существования поправки Джексона-Вэника. И об этом мы говорим с Конгрессом»<sup>61</sup>. По его словам, вступление России в ВТО и отмена поправки отвечают интересам американских экспортеров, и администрация США старается внушить парламентариям, что проблему торговых отношений с Россией следует рассматривать комплексно.

Подчеркивая свою приверженность скорейшему присоединению России к ВТО, представители администрации Обамы неоднократно заявляли, что поправка Джексона-Вэника это, безусловно, анахронизм, однако для ее отмены необходимо решение Конгресса, с которым они и проводят необходимую работу. Общественное мнение обеих стран в основном разделяет такое объяснение. Однако, есть основания полагать, что данная версия является неполной.

В действительности постановка вопроса об отмене поправки Джексона-Вэника не вполне корректна, так как в отношении России она давно должна утратить свою силу. Будучи принятой в 1974 году, она была конкретной и узконаправленной. Ее смысл состоял в том, что нерыночные экономики, которые отказывают своим гражданам в праве на свободную эмиграцию, не могут быть наделены статусом наибольшего благоприятствования в торговле, получать прямые и непрямые кредиты от правительства США. При этом поправка имела оговорку: если президент считает, что ее приостановка на год будет способствовать развитию свободной эмиграции в стране, он имеет право сделать это, а Конгресс – поддержать его. Отказ в применении ограничений можно продлевать ежегодно. Учитывая некоторые улучшения с эмиграцией, президент США предложил Конгрессу отказаться от применения торговых ограничений еще с Советским Союзом. В 1991 г. наступил конец нерыночной экономике, а еще раньше в СССР прекратились и ограничения для выезда его граждан за рубеж. В силу этих перемен Россия просто не могла подпадать под поправку Джексона-Вэника. В принципе именно тогда глава Белого дома должен был заявить, что Россия как правопреемница СССР больше не подпадает под поправку, и ей следует предоставить статус постоянных нормальных торговых отношений. К сожалению, этого сделано не было. Поэтому каждый год администрация США продлевала отказ от применения в отношении России поправки Джексона-Вэника, а Конгресс утверждал это решение.

Однако самое любопытное заключается в том, что на самом деле первопричина кроется в другом законодательном акте, что пояснил в одном из своих интервью ветеран

---

<sup>61</sup> Отмена поправки Джексона-Вэника важно для США – торгпред. РИА Новости. 21.04.2011.

американской политики, имеющий в течение длительного времени репутацию «ястреба», Ричард Перл:

«Есть закон 1951 года, который отказывает в этом статусе Советскому Союзу, а значит, России. Раздел 5 Акта об отсрочках торговых соглашений гласит: «Когда возможно, президент должен предпринять действия, необходимые для приостановки, отзыва или предотвращения применения пониженной ставки таможенной пошлины, акцизов и иных льгот, содержащихся в торговых соглашениях... касающихся импорта из СССР и любого государства или региона, находящегося под контролем иностранного правительства или организации, управляющей мировым коммунистическим движением. Это было частью антикоммунистического законодательства, и закон все еще в силе. И до тех пор, пока он не отменен, Россия не может получить постоянный торговый статус. Именно этот акт стоит на пути, а не поправка Джексона-Вэника»<sup>62</sup>.

Возникает законный вопрос: почему тогда говорят именно о поправке Джексона-Вэника, а не о акте 1951 года? Как полагает Перл, об акте 60-летней давности просто забыли, хотя он остается в силе. А поправка Джексона-Вэника вот уже несколько десятилетий кряду вызывает споры, дебаты в Конгрессе. Некоторые конгрессмены и сенаторы не раз использовали ее как способ давления на Россию. Например, в период конца 1990-х – начала 2000-х годов, когда было немало проблем вокруг поставок в Россию куриных окорочков («ножек Буша»), тогдашний глава международного комитета сената Дж. Байден (ныне вице-президент США – *А.П.*), представляя известный своим мощным птицеводством штат Делавэр, фактически увязывал предоставление России нормальных торговых отношений с положительным для американского бизнеса вариантом решения вопроса по мясу птицы. При этом Белый дом предпочитал не вмешиваться в ситуацию и не вступать в спор с Байденом, хотя мог бы поступать и иначе.

Исходя из сказанного Р.Перл приходит к выводу, что поправку вовсе не требуется убирать – достаточно, чтобы президент США сказал, что поправка давно не применима к России, потому что Россия под нее уже очень давно не подпадает в отличие, например, от Китая. Дело в том, что Китай в период ведения переговоров о присоединении к ВТО как раз удовлетворял критериям поправки в части ограничений на выезд своих граждан, и к нему поправка применялась, но позднее (в 2000 г.) была отменена. Однако в отношении России по разным причинам ни один американский президент этого еще не сделал.

Поэтому было бы, наверное, правильнее говорить о том, что Россия призывает отменить законодательный акт 1951 года, не имеющий к поправке Джексона-Вэника никакого отношения, зато применяющийся, скажем, к Северной Корее. А американский президент имеет право в любой момент сказать, что закон более неприменим к России, причем без всяких дебатов в конгрессе.

Интересная попытка побудить администрацию Обамы отменить поправку Джексона-Вэника была предпринята летом 2011 г. Известный общественный деятель Эдуард Лозанский, выходец из СССР, а ныне гражданин США и активный член Республиканской партии, при поддержке ряда американских юристов обратился с иском в суд Вашингтона с целью побудить президента Б.Обаму воспользоваться своими конституционными полномочиями и отменить поправку Джексона-Вэника, не привлекая к решению вопроса Конгресс. В своем обращении истцы убедительно показали, что сама поправка была составлена таким образом, что при исчезновении повода ее действие может быть прекращено простым решением президента. Как известно, поводом для ее введения были ограничения на эмиграцию для граждан СССР, которые затрагивали главным образом советских евреев. Но вопрос со свободой выезда из страны давно решен. Более того, как замечает цитировавшийся выше Р.Перл, Россия к тому же не является нерыночной

---

<sup>62</sup> Бабаева С. «Россия и США сегодня не враги». Интервью с Р.Перлом. Время новостей. 06.05.2009.

экономикой, каковой был СССР. Этот демарш еще раз подтвердил, что ссылки Администрации на Конгресс не могут восприниматься в качестве убедительных аргументов невозможности немедленной отмены поправки Джексона-Вэника<sup>63</sup>.

Таким образом, затянувшиеся спекуляции вокруг отмены поправки Джексона-Вэника давно оказались оторванными от сути и содержания данного документа и фактически используются как повод для оказания давления на Россию по самым разным вопросам – от экспорта мяса птицы до соблюдения прав человека и пр.

### **2.3. Региональная интеграция и присоединение к РФ к ВТО**

Проблема регионализма в современном мире достаточно подробно описана в Главе 1. После распада СССР на постсоветском пространстве был предпринят ряд попыток региональной интеграции, однако большая часть из них не была успешной. Процессы региональной интеграции и присоединения республик СНГ к ВТО до определенного момента шли параллельно. Однако в 2009 г. произошла своеобразная коллизия двух процессов.

09 июня 2009 г. премьер-министр РФ Владимир Путин сделал важное сообщение по итогам заседания межгосударственного совета стран - участниц Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС): «Россия, Казахстан и Белоруссия намерены вести переговоры о вступлении во Всемирную торговую организацию (ВТО) как единый Таможенный союз»<sup>64</sup>. Это означало, что процесс присоединения к ВТО должен осуществляться не каждой страной в отдельности, а Таможенным союзом трех стран. Однако ровно через месяц в рамках саммита государств «восьмерки» в Аквиле (Италия) президент Дмитрий Медведев встретился с генеральным директором ВТО Паскалем Лами и по результатам встречи заявил: «Вступить в ВТО Таможенным союзом было бы красиво, но проблематично, о чем нам говорят наши коллеги, которые ведут этот процесс со стороны ВТО»<sup>65</sup>. Таким образом, во внешнеэкономической сфере РФ возникла проблема, для решения которой не существовало каких-либо известных путей и процедур.

Драматизм и парадоксальность возникшей ситуации состояли в том, что в самом начале июня 2009 г. буквально за несколько дней до оглашения указанной инициативы по Таможенному союзу на Международном Экономическом форуме в Санкт-Петербурге в ходе консультаций с представителями США и ЕС удалось достичь ощутимого прогресса в рамках переговоров по присоединению России к ВТО. По заявлениям российских официальных лиц, стороны существенно продвинулись в нахождении развязок по ряду остававшихся проблем. Был согласован график дальнейшей работы. Учитывая достигнутый прогресс, стороны сочли возможным стремиться к завершению процесса присоединения в кратчайшие сроки (до конца 2009 г.). Это, в частности, подтвердила занимавшая в то время пост комиссара ЕС по торговле Кэтрин Аштон. После встречи с главой Минэкономразвития РФ Эльвирой Набиуллиной она заявила: «Мы согласились, что заявка России на вступление в ВТО должна быть удовлетворена до конца этого года»<sup>66</sup>.

В этих условиях обнародованное 09 июня намерение России, Казахстана и Белоруссии прервать индивидуальные переговоры по присоединению к ВТО с тем, чтобы вести их в дальнейшем от имени Таможенного союза, стало абсолютно неожиданной новостью как для партнеров России на переговорах о присоединении к ВТО, так и для

---

<sup>63</sup> Obama's lawyers do not deny his right to cancel Jackson-Vanik amendment. RIA Novosti. 19.08.2011.

<sup>64</sup> РБК. 10.06.2009.

<sup>65</sup> «Ведомости». 13.07.2009.

<sup>66</sup> Reuters. 04.06.2009.

российского экспертного сообщества. Основным официальным аргумент российской стороны в пользу Таможенного союза сводился к тому, что переговоры по присоединению РФ к ВТО слишком затянулись, и наступил такой момент, когда прогресс на пути создания Таможенного союза показался достаточно ощутимым для того, чтобы сосредоточить усилия в первую очередь на реализации именно этого проекта, не отказываясь от присоединения к ВТО. Однако подобное объяснение никак не могло выглядеть убедительным.

Было сообщено, что Таможенный союз уведомит ВТО о начале переговорного процесса о присоединении к ней единой таможенной структуры и о прекращении односторонних переговоров о присоединении к ВТО. В то же время премьер-министром В.Путиным было подчеркнуто, что вступление в ВТО остается приоритетом для России, Казахстана и Белоруссии.

Одновременно было объявлено, что с 01 января 2010 г. в рамках Таможенного союза вступает в силу единый таможенный тариф трех стран, а все процедуры по формированию единой таможенной территории должны быть завершены к 01 июля 2011 г. Для ведения переговоров с ВТО предполагалось сформировать единую рабочую группу. При этом в Москве особо подчеркивали, что при ведении переговоров о присоединении Таможенного союза к ВТО необходимо максимально сохранить все наработки, достигнутые в ходе переговорного процесса, который вела Россия, ибо она в наибольшей степени продвинулась на этом пути по сравнению с Казахстаном и Белоруссией.

Однако не только на практике, но и в теории присоединение к ВТО Таможенным союзом оказалось более, чем проблематичным. Правила ВТО определяют, что присоединиться к этой организации может «любое государство или отдельная таможенная территория, обладающая полной автономией в ведении своих внешних торговых отношений и в других вопросах, предусмотренных в настоящем Соглашении...» (Статья XII Соглашения об учреждении ВТО)<sup>67</sup>. Данная формулировка означает, что присоединяющаяся таможенная территория должна обладать правом (быть правомочной) вести переговоры по всему кругу вопросов, которые регулируются ВТО. В конкретном плане это предполагает ведение переговоров о присоединении к ВТО со странами-членами этой организации по следующему кругу вопросов:

- по уровню ставок импортных таможенных пошлин на промышленные и сельскохозяйственные товары;
- по обязательствам в сфере услуг (доступ на рынок услуг);
- по уровню господдержки сельского хозяйства;
- по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности;
- по системным вопросам (приведение национального законодательства в соответствие с принципами и правилами ВТО)
- по другим вопросам, входящим в компетенцию ВТО.

В действительности таким объемом правомочности обладает государство. Если говорить о таможенных территориях, ставших членами ВТО, то их было три: Тайвань, Гонконг и Макао. Фактически они являлись квазигосударствами. В частности, Тайвань, присоединяясь к ВТО, прошел весь переговорный путь, который предусмотрен правилами ВТО, для присоединяющихся государств.

Может ли Таможенный союз, подобно таможенной территории, отвечать всем необходимым параметрам критериям присоединения к ВТО?

Прежде всего, следует уточнить, что Таможенный союз создается в сфере торговли товарами, в силу чего он не может обладать компетенцией во всех перечисленных выше вопросах. Далее. Согласно Статье XVI (4) Соглашения об учреждении ВТО, при присоединении «Каждый член обеспечивает соответствие своих законов, иных

---

<sup>67</sup> Результаты Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров. Правовые тексты. – М.: МАИК Наука/Интерпериодика. 2002. С.12.

нормативных актов и административных процедур своим обязательствам, вытекающим из прилагаемых Соглашений»<sup>68</sup>. Очевидно, что для этого необходимо такие законы иметь. В случае государства или упомянутых таможенных территорий данное условие естественным образом выполнялось. Что касается Таможенного союза, то он вряд ли может в той же мере отвечать данному условию.

Чтобы лучше осмыслить возникшую ситуацию с присоединением России и Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС к ВТО, необходимо еще раз схематично описать порядок присоединения. Любые переговоры о присоединении к ВТО начинаются с получения Генеральным советом ВТО соответствующей заявки присоединяющейся страны, после чего Генсовет создает рабочую группу по присоединению данной страны, открытую для участия всех членов ВТО. В ходе заседаний этой группы обсуждаются вопросы общего порядка, касающиеся всех членов ВТО. Затем начинаются двусторонние переговоры страны-кандидата с теми членами ВТО, которые проявили интерес к таким переговорам. В ходе двусторонних переговоров вырабатываются конкретные коммерчески значимые уступки и обязательства (ставки импортных таможенных пошлин, условия доступа на рынки услуг и др.). Результаты данных переговоров фиксируются в двусторонних протоколах (которые на финальной стадии переговоров сводятся в единый протокол). Одновременно подготавливается итоговый доклад рабочей группы, в котором фиксируются обязательства присоединяющейся стороны.

По каждому заявлению о присоединении создается одна индивидуальная рабочая группа. До сих пор в практике ВТО не было случая, чтобы в одной рабочей группе рассматривались заявки двух или большего числа стран. При этом переговоры о присоединении к ВТО всегда носят индивидуальный характер. Поэтому не существует зафиксированных стандартных условий присоединения к ВТО. Стандартной является лишь процедура переговоров. За всю историю ВТО (1995-2009 гг.) не было случая, чтобы в рамках этой организации велись переговоры о присоединении таможенного союза. Вместе с тем, правила ВТО не препятствуют созданию странами-членами таможенных союзов или зон свободной торговли (Статья XXIУ ГАТТ-1994).

Некоторая корректировка сложившейся ситуации произошла на состоявшемся 12 августа 2009 г. в Москве заседании Комиссии Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии. Суть выработанного варианта состояла в том, что переговоры о присоединении должны вестись далее как от имени Таможенного союза, так и от имени каждого из трех его государств-членов – России, Казахстана и Белоруссии. С этой целью была сформирована единая переговорная группа из представителей трех государств, которую было поручено возглавить директору Департамента торговых переговоров Минэкономразвития РФ Максиму Медведкову, являвшемуся в последние десять лет главным российским переговорщиком по присоединению к ВТО. При этом, как подчеркнул первый вице-премьер РФ Игорь Шувалов, «приоритетом является вступление России, Белоруссии и Казахстана на одинаковых условиях и одновременно»<sup>69</sup>.

Это означало, что установка на непременно присоединение Таможенным союзом перестала быть столь жесткой, как это замышлялось прежде. То есть, допускалось, что юридически каждое из трех государств может присоединиться к ВТО отдельно. Однако произойти это должно одновременно и на одинаковых условиях. Для этого и была создана единая переговорная группа, призванная обеспечить единство переговорного процесса.

К сожалению, разъяснения по новому подходу к присоединению к ВТО не стали убедительными и достаточными для наших партнеров по переговорам. Об этом, в частности, свидетельствовало высказывание председателя Рабочей группы по присоединению России к ВТО Стефана Йоханнессона, сделанное в Женеве в рамках первых совместных консультаций делегаций России, Казахстана и Белоруссии с членами ВТО по вопросам присоединения, которые состоялись в середине октября 2009 г.

---

<sup>68</sup> Там же. С.14.

<sup>69</sup> РИА Новости. 12.08.09

«Попытка России вступить во ВТО одновременно с Беларуссией и Казахстаном может на значительное время отсрочить присоединение РФ к этой организации», заявил председатель РГ.

Смещение акцента на создание Таможенного союза не замедлило сказаться и на ближайших перспективах отношений России с ее главным торговым партнером – Европейским союзом, – о чем, в частности, сигнализировал российский МИД. Дело в том, что после истечения в 2007 г. срока действия Соглашения о партнерстве и сотрудничестве (СПС) Россия – ЕС стороны приступили к выработке нового долговременного документа. В этом соглашении/договоре не планировалось подробно прописывать вопросы торговли, т.к. предполагалось, что Россия вскоре станет членом ВТО, и это откроет путь к дальнейшему прогрессу в торгово-экономической сфере вплоть до создания зоны свободной торговли. Но когда на горизонте возникли Астана и Минск, глава Еврокомиссии Жозе Мануэл Баррозу направил президенту Д.А.Медведеву письмо, в котором предупредил, что теперь переговоры о новом соглашении затянутся на годы, ибо все параметры торговли придется обговаривать снова.

Формально для достижения поставленной цели одновременного присоединения трех государств к ВТО необходимо, как минимум, решить довольно сложные проблемы внутри создаваемого Таможенного союза. Главная из них, как было отмечено выше, – различия в стадиях переговорного процесса, на которых находятся члены союза.

Так, по оценкам российских экспертов на 2010 г., Россия прошла 95% пути, Казахстан – около 70%, Беларуссия – примерно половину<sup>70</sup>. Наиболее сложная ситуация сложилась у белорусских коллег – их процесс присоединения фактически был приостановлен три года назад, причем по причинам, не имеющим отношения к торговле, а скорее политического характера. В частности, Минск практически не реформировал свое внутреннее законодательство в соответствии с нормами ВТО. В этой связи возникает вопрос принципиального характера: можно ли построить действительно эффективно функционирующий таможенный союз, внутри которого будут свободно перемещаться товары, где будут равные условия конкуренции, не гармонизируя при этом законодательства стран-членов? Разумеется, нет. Поэтому для выполнения принятых в рамках Таможенного союза решений белорусским партнерам в любом случае придется провести у себя масштабную законодательную работу, двигаясь в сторону правил ВТО. Ибо и российские, и казахстанские законы уже приведены в соответствие с нормами этой организации. В случае готовности Беларуссии ликвидировать свое отставание в данной сфере российская сторона способна оказать ей эффективную помощь, однако в любом случае эту работу еще предстоит проделать.

Приведенные доводы позволяют понять, почему члены ВТО с недоумением восприняли новость о переформатировании переговорного процесса по присоединению к ВТО, что фактически приостановило переговоры. С их точки зрения, такой шаг представлялся неестественным и нелогичным в силу целого ряда обстоятельств. Во-первых, полагали они, Россия на начало июня 2009 г. почти завершила переговорный процесс, были намечены пути и сроки урегулирования оставшихся вопросов, потому не было никакого смысла кардинально менять схему процесса, ставя под вопрос скорейшее завершение переговоров; во-вторых, Таможенный союз в рамках ЕврАзЭС еще не создан, а с учетом предшествующей практики подобных проектов в рамках СНГ нет гарантий, что данный проект окажется более удачным; в-третьих, Россия, Казахстан и Беларуссия находятся на разных стадиях переговоров по присоединению (особенно ощутимо отставание последней); в-четвертых, серьезную озабоченность вызывают периодические обострения торгово-экономических и межгосударственных отношений между РФ и Беларуссией, что грозит подрывом надежности Таможенного союза; наконец, в-пятых,

---

<sup>70</sup> Реут А. Максим Медведев: «Вступив в ВТО, мы обеспечим предсказуемость внешней торговли». Известия. 16.06.2009.

даже при самом благоприятном сценарии формирования Таможенного союза нет достаточной юридической основы и тем более прецедента для его присоединения к ВТО.

В результате на уже упомянутых первых консультациях делегаций России, Казахстана и Белоруссии в Женеве в октябре 2009 г. представители стран-членов ВТО поставили целый ряд ключевых вопросов, без ответов на которые невозможно приступить к конкретным переговорам по присоединению к ВТО в новых условиях. Суть этих вопросов сводится к подробному разъяснению, что представляет из себя Таможенный союз трех республик, каковы сферы его компетенции, как при этом трансформируются национальные законодательства стран-членов, каким образом происходит процесс принятия решений и т.д.

Окончательное решение о возобновлении индивидуальных переговоров о присоединении России к ВТО было принято в мае 2010 г., и с сентября они были продолжены.

В связи с описанным возникает вопрос: что побудило российское руководство выступить 09 июня 2009 г. с инициативой столь кардинальной смены формата присоединения к ВТО? Приведенное выше официальное объяснение, согласно которому решение созрело вследствие достигнутого прогресса на переговорах о создании Таможенного союза, с одной стороны, и оставшихся нерешенных проблем на переговорах по присоединению РФ к ВТО, с другой, никоим образом нельзя считать убедительным. Представляется, что среди побудительных мотивов данного решения могли быть соображения, выходящие за рамки собственно процесса присоединения к ВТО.

Наиболее весомыми могли стать соображения геополитического и стратегического характера. Речь идет о стремлении ускорить интеграционные процессы на постсоветском пространстве, в данном случае в рамках ЕврАзЭС, с перспективной целью формирования мощного регионального блока, способного стать одним из центров влияния в многополярном мире в посткризисной глобальной архитектуре. Одновременно ставится задача упредить возможный дрейф некоторых государств, в частности, Белоруссии в сторону ЕС в случае смены власти. В этом смысле (абстрагируясь от международно-правового аспекта данной инициативы) заявку на присоединение к ВТО единым блоком в принципе можно воспринять как некий стимул к более активной интеграции внутри блока и одновременно сигнал внешнему окружению о выходе на международную арену нового сильного игрока.

Другая возможная причина менее весома и связана с сознательным притормаживанием процесса присоединения к ВТО в период мирового экономического кризиса под предлогом необходимости использования широкого спектра протекционистских мер. Однако усиление протекционизма не может отвечать долгосрочным интересам отечественного бизнеса. Это, в частности, было подтверждено на состоявшейся в конце июня 2009 г. встрече с министром экономического развития Э. Набиуллиной в Российском союзе промышленников и предпринимателей. Ни один из представителей бизнес-сообщества не одобрил решение прервать переговорный процесс от имени России и начать его от имени Таможенного союза<sup>71</sup>. Такая реакция отечественных бизнесменов вполне объяснима: в последние годы экспансия российского бизнеса за рубежом нарастала. Но в условиях усиливающейся конкуренции на внешних рынках все острее ощущается сдерживающее воздействие всяческих ограничений для российских компаний, избавиться от которых невозможно без членства в ВТО.

Несмотря на заявления официальных лиц о том, что в процессе присоединения к ВТО стран Таможенного союза в максимальной степени будут использоваться наработки, полученные в ходе предшествующих переговоров России, в действительности это не совсем так. В частности, подготовленный единый Таможенный кодекс Таможенного

---

<sup>71</sup> Зыкова Т. Элвира Набиуллина успокоила бизнес. Российская газета. 19.06.2009

союза, по мнению ряда независимых экспертов, является шагом назад по сравнению с аналогичным российским документом, на основе которого российская сторона вела предшествующие переговоры, и который в гораздо большей мере отвечал национальным интересам РФ.

Кстати, допущенных просчетов вероятно можно было бы избежать, если бы при подготовке базовых положений Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС в должной мере использовался бы опыт строительства Таможенного союза в ЕС, где поистине выстраданным всей историей евростроительства уроком стал принцип движения *step by step* -- шаг за шагом. Следуя данному принципу, лидеры государств ЕС обеспечивали поэтапность движения: Таможенный союз и Общий рынок -- Единый внутренний рынок (ЕВР) -- Экономический и валютный союз (ЭВС). Таможенный союз был создан за 11 лет (1957--1968 годы), строительство ЕВР было завершено в 1992 году, на создание ЭВС потребовалось еще 13 лет. Возможно, кому-то из европейских лидеров хотелось пройти данный путь побыстрее, возможно, передовики интеграции в отдельные моменты времени считали, что арьергард движется слишком медленно, и кто-то из глав государств не совсем разделяет общие цели. Однако это никогда не приводило к неприкрытому давлению. К примеру, послефранкистская Испания интегрировалась в ЕС 9 лет -- быстрее не получалось. Зато в итоге, спустя полвека, получилась вполне устойчивая система, которую в других частях света стараются взять за пример.

Что же касается стратегии ЕврАзЭС, она с самого начала предусматривала параллельное и ускоренное строительство Таможенного союза и Единого экономического пространства (ЕЭП - аналог Единого внутреннего рынка в ЕС). Вряд ли кто-либо из лидеров ЕврАзЭС настраивался на формирование Таможенного союза и ЕЭП в течение 20--30 лет. Помнится, в ходе состоявшегося 5 июля 2010 г. в Астане саммита государств ЕврАзЭС президент Дмитрий Медведев высказал мнение, что интеграция у нас идет быстрее, чем в Европе, имея в виду строительство Таможенного союза (ТС) в составе России, Казахстана и Белоруссии. Одновременно он, правда, признал наличие проблем, которые приходится преодолевать. В этом смысле полезно обратить внимание на те оценки результатов строительства ЕврАзЭС, которые дают наши казахстанские партнеры. Так, вскоре после того же июльского (2010 г.) саммита ЕврАзЭС премьер-министр Казахстана Масимов заявил, что в ближайшее время необходимо провести «работу над ошибками», допущенными при создании Таможенного союза.

Обострение экономического кризиса в Белоруссии весной-летом 2011 г. и предпринятые руководством республики в этой связи меры по ограничению свободы движения товаров стали новым неприятным эпизодом в формировании Таможенного союза. Дело в том, что в условиях Таможенного союза любая мера по изменению режима движения товаров является компетенцией не национального, а наднационального уровня. Введенный Минском запрет юридически сразу стал запретом на вывоз конкретных товаров с территории Таможенного союза. Следовательно, данный вопрос должен был быть согласован в Комиссии Таможенного союза, после чего запрет вводится от ее имени. Но этого, как все убедились, не произошло -- решение было объявлено от имени правительства Белоруссии.

В условиях, когда для режима президента А.Г.Лукашенко вопросом выживания стал экстренный поиск внешней финансовой помощи, не могли не возникнуть новые сомнения относительно предстоящего с 01 января 2012 г. перехода к последующему этапу интеграции -- ЕЭП. В этой связи надо признать, что российские лидеры в отдельные моменты давали вполне откровенные и трезвые оценки реальному положению дел в Таможенном союзе. Так, российский премьер В.В.Путин в конце мая 2010 г., т.е. всего за месяц с небольшим до подписания ключевых документов по ТС в Астане, заявил, что вероятнее всего участниками Таможенного союза на данном этапе станут лишь два государства -- Россия и Казахстан. Важно, что это сказал именно Владимир Путин, который небезосновательно считается главным вдохновителем ускорения региональной

интеграции в ЕврАзЭС. Как известно, тогда президент А.Лукашенко буквально в последний момент заявил о своем согласии подписать пакет документов в Астане.

Не умаляя значимости региональной интеграции как серьезнейшего мирового тренда последних лет, следует заметить, что, по данным Минэкономразвития РФ, во внешней торговле России на Казахстан и Белоруссию приходится около 8% оборота, а на страны-члены ВТО – 88%, и в будущем этот разрыв скорее всего лишь увеличится.

Встав на путь активизации строительства Таможенного союза, его участники и в первую очередь Москва, подразумевали его дальнейшее расширение за счет Таджикистана, Киргизии, а также Украины. Именно в этом случае, особенно с привлечением Украины, Таможенный союз смог бы действительно превратиться в мощную региональную группировку. Однако неоднократные усилия Москвы по втягиванию Киева в ТС с обещанием экономических льгот не принесли желаемого результата, ибо руководство и практически все политические силы соседней республики однозначно выступают за сближение с Евросоюзом, понимая при этом, что данный курс трудно совместим с вхождением в Таможенный союз России, Казахстана и Белоруссии. Кроме того, условия членства Украины в ВТО также не позволяют ей принять тарифные условия Таможенного союза.

В отношении Киргизии, несмотря на декларируемое на словах ее руководством желание войти в ТС, также существуют препятствия, связанные с ее членством в ВТО. Наконец, даже во многом зависимый от России Таджикистан на самом деле не проявляет особого стремления вступить в ТС. Как следовало из заявления министра иностранных дел Таджикистана Хамрохона Зарифи в июле 2011 г., присоединение его страны к ВТО выглядит предпочтительнее для Душанбе, чем вхождение в Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана. «У нас пока нет общей границы со странами Таможенного союза. После вхождения Кыргызстана в ТС можно будет серьезно говорить о планах вхождения в него Таджикистана. Пока же мы смотрим на ВТО, поскольку и Кыргызстан и соседний Китай уже являются ее членами», - сказал, в частности, министр<sup>72</sup>.

Таким образом, спустя два года после июньской 2009 г. инициативы активизации строительства Таможенного союза, так и не появилось достаточно весомых аргументов в оправдание данного проекта. Не удалось приблизиться к достижению изначальной главной цели – создать интеграционное ядро, которое стало бы центром притяжения для других республик бывшего СССР. При этом цена инициативы оказалась вполне конкретной и весьма чувствительной для России. Прервав переговоры по присоединению к ВТО в середине 2009 г., она потеряла не только время, но и качество переговорной позиции, ибо, как известно, в одну реку нельзя войти дважды.

Осенью 2010 г, когда переговоры в Женеве вновь были возобновлены, выяснилось, что их участникам предстоит проделать огромный объем работы, которого не существовало до момента приостановки переговоров. Дело в том, что в первых числах июня 2009 г., когда на Международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге совместно с делегациями США и ЕС был намечен график заключительных мероприятий с целью завершения переговоров о присоединении России к ВТО до конца года, эти планы имели под собой реальное основание. Основной документ для присоединения – Доклад Рабочей группы (РГ) по присоединению РФ к ВТО – был почти закончен. Точнее, были согласованы все его 42 раздела, а доработать оставалось лишь 5-7 отдельных вопросов внутри разделов. В докладе РГ содержится описание условий членства данной страны в ВТО и ее торгово-политического режима. Этот режим применительно к России до этого в течение многих лет (с 2002 г.) обсуждался с членами РГ на предмет его соответствия нормам и правилам ВТО.

Развернувшаяся с июня 2009 г. деятельность по строительству Таможенного союза, включавшая принятие целого ряда нормативных документов ТС, таких как Таможенный

---

<sup>72</sup> Вступление в ВТО предпочтительнее для Таджикистана, чем Таможенный союз. Независимая газета. 18.07.2011.

кодекс и других, серьезнейшим образом повлияла на торгово-политический режим РФ, который был уже почти согласован и отражен в докладе РГ. Это влияние оказалось настолько глубоким, что в момент возобновления переговоров в сентябре 2010 г. выяснилось, что переработке подлежат три десятка из 42 разделов доклада РГ. При этом предполагалось, что переработка  $\frac{3}{4}$  доклада должна занять примерно полгода, в то время как ранее на подготовку всего доклада ушло около семи лет. Но сложность задачи не ограничивалась только лишь ее объемом в условиях сжатых сроков. За столом переговоров в Женеве предстояло объяснять, в частности, те вопросы функционирования Таможенного союза, решение которых еще не было найдено в самом ТС. В 2010-2011 гг. еще не заработал в полном объеме Таможенный кодекс ТС, применение санитарных и фитосанитарных мер в ТС оказалось иным, чем это было прописано ранее в российском законодательстве и т.д. Хуже того, по ходу переговоров по обновляемой версии доклада РГ в Таможенном союзе появлялись новые нормы регулирования, которые никак не соотносились с работой по присоединению к ВТО.

Именно эта работа по обновлению доклада РГ явилась наиболее объемной, сложной и необычной задачей, которую пришлось решать на заключительном этапе переговоров в 2010-2011 гг. И это стало прямым следствием необдуманных шагов по форсированию создания Таможенного союза. Разумеется, ни в одном комментарии российских официальных лиц на тему переговоров о присоединении к ВТО данная причина затягивания процесса напрямую не называлась, а маскировалась фразой о «необходимости ряда технических согласований по докладу РГ». В качестве же главных причин, тормозящих завершение переговоров упоминались, как правило, согласование объемов господдержки сельского хозяйства, определение новых импортных квот на ввоз мясных продуктов в РФ, параметры промышленной сборки легковых автомобилей, а также разрешение спорных вопросов с Грузией.

Сказанное дает достаточно оснований считать, что предпринятое ускорение строительства Таможенного союза в период 2009-2011 гг. не принесло желаемых результатов, зато имело ряд негативных последствий, наиболее заметное из которых – неоправданное замедление процесса присоединения России к ВТО с одновременным усложнением данной задачи. В этой связи уместно вспомнить, что вплоть до 2008 г. между республиками СНГ существовала договоренность о том, что присоединение к ВТО каждая осуществляет самостоятельно, а впоследствии будет решаться задача строительства Таможенного союза. Вообще вплоть до 2008 г. последовательность достижения внешнеэкономических целей России ни у кого не вызывала сомнений и выглядела так: присоединение к ВТО – вступление в ОЭСР – заключение нового соглашения/договора о партнерстве с ЕС – завершение строительства Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС. Такая последовательность основывалась не столько на политических соображениях, сколько на трезвом экономическом расчете и логике. Отступление от нее во многом смазало перспективы намеченных целей.

## Глава 3. Присоединение к ВТО и общество

### 3.1. Мифологизация проблемы и роль СМИ

На первый взгляд, может показаться несколько странным, что рассмотрение темы главы начинается не с изучения реальности, а с мифов о ней. На самом деле автор пошел на это вполне осознанно. Не будет преувеличением сказать, что уже в течение многих лет тема присоединения к ВТО остается наиболее искажаемой, мифологизированной, противоречивой и скандальной среди всех других, находящихся в поле общественного внимания. Тема настолько опутана целой системой мифов, что фактически начавшиеся в стране в 2001 г. общественные дебаты по вопросу присоединения к ВТО до сих пор представляют собой некую мозаику из фрагментов правды, окруженных разного рода вымыслами. Редкая публикация в СМИ, редкое выступление политика или даже экономиста с ученой степенью обходится без серьезнейших искажений положения дел с присоединением к ВТО и без очевидных провалов в элементарных сведениях о нормах и правилах этой организации.

И когда влиятельные представители власти, госаппарата, бизнеса, общественных организаций, пользующиеся определенным авторитетом в обществе, но не имеющие должного представления о торговой политике и ВТО, высказываются на эту тему, их слова, как правило, оставляют след в сознании многих людей. В результате ложные представления о предмете получают все более широкое распространение. А это уже серьезно препятствует подготовке бизнеса, властей разного уровня, системы экономического образования и т.д. к предстоящей работе в условиях членства в ВТО. Именно по этой причине автор счел целесообразным выделить рассмотрение проблем мифологизации темы ВТО в отдельный параграф.

Можно говорить о двух группах причин, объясняющих появление мифов вокруг темы присоединения к ВТО. Первая носит общий характер и связана с некой природной склонностью народного сознания в России ко всякого рода мифам. На это, в частности, указывал великий русский ученый лауреат Нобелевской премии Иван Павлов. Этим искусно пользовался на протяжении десятилетий Иосиф Сталин, при котором была создана и получила продолжение после его смерти целая система мифов о социалистическом строе в СССР и неизбежном «светлом коммунистическом будущем». Вторая группа причин связана со сложностью и длительностью перехода из состояния самоизоляции во времена СССР к полноценному участию современной России в международных экономических отношениях и ее эффективной интеграции в мировую экономику.

Прямым следствием второй группы причин явилось отсутствие к началу XXI века у подавляющего большинства российских госслужащих, руководителей предприятий и даже ученых-экономистов базовых представлений о функционировании системы ГАТТ/ВТО и торговом режиме. Между тем, из истории известно, что новые идеи и представления, как в точных науках, так и в гуманитарных, утверждаются зачастую с большим трудом. Как писал в свое время один из крупнейших экономистов XX века Джон М. Кейнс, «...в области политической и экономической философии не так уж много людей, поддающихся влиянию новых теорий после 25 или 35-летнего возраста, и поэтому идеи, которые государственные служащие, политические деятели и даже агитаторы используют в текущих событиях, по большей части не являются новейшими»<sup>73</sup>. В этом смысле освоение в России знаний и мирового опыта в сфере современной торговой политики и многосторонней торговой системы, к сожалению, не стало исключением. Хуже того,

---

<sup>73</sup> Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Цит. по <http://slm9.narod.ru/>

естественное в такой ситуации «сопротивление» новым представлениям как раз дало прекрасную почву для мифов.

Сказанное, безусловно, должно быть подкреплено фактами, поэтому ниже приводятся соответствующие конкретные примеры.

Одно из самых глубоких и устойчивых заблуждений на протяжении всего периода переговоров состоит в том, что присоединение к ВТО увязывается со снятием (или со значительным понижением) торговых барьеров, происходящим чуть ли не на следующий день после обретения членства со всеми вытекающими последствиями: неконтролируемым ростом импорта, проигрышем национального производителя в открытой конкурентной борьбе, закрытием предприятий, безработицей и т.п. По всей видимости, таковым этот миф останется еще на какое-то время. Именно поэтому в списке наиболее популярных мифов вокруг ВТО, которые распространились после 2000 года, т.е. когда переговоры о присоединении вступили в активную фазу, этот миф прочно удерживает первое место. Список наиболее расхожих мифов о ВТО можно представить следующим образом:

*«Вступление в ВТО приведет к резкому нарастанию импорта в результате снятия таможенных барьеров, банкротству отечественных предприятий, безработице»*

*«У России слишком мал список товаров для предложения на мировых рынках, поэтому и нет смысла стремиться в ВТО»*

*«Сельское хозяйство РФ ожидает окончательная гибель»*

*«В условиях ВТО мы не сможем более защищать свой рынок»*

*«Надо сначала стать конкурентоспособными, а потом вступать в ВТО»*

*«Нынешний курс на ускоренное вступление в ВТО опасен»*

*«Переговоры ведутся в тайне от общественности, что вызывает большие подозрения»*

*«Ряд стран СНГ уже приняли в ВТО, а Россию, похоже, опять дискриминируют»*

*«Членство в ВТО грозит утратой части нашего суверенитета»*

*«Надо переждать мировой экономический кризис и лишь потом вступать в ВТО»*

Было бы более-менее понятно, если бы эти мифы отражали состояние так называемого массового сознания. К сожалению, реальная ситуация хуже. Вот один из недавних примеров. В ходе обсуждения отчета Председателя правительства перед Государственной думой 20 апреля 2011 г. глава фракции КПРФ в ГД Геннадий Зюганов затронул наиболее острые, на его взгляд, социально-экономические проблемы страны. Говоря о предстоящем присоединении РФ к ВТО, он выразил убежденность в том, что его следствием непременно будут приход иностранных банков на российский рынок и, соответственно, разорение отечественных, повышение внутренних цен на газ до уровня экспортных, отмена импортных пошлин на иностранную гражданскую авиатехнику и пр. Подобное нагромождение явно ошибочных утверждений вынудило премьера В.В.Путина выступить с коротким разъяснением и указать лидеру коммунистов на его очевидные заблуждения. Пример характерен тем, что Г.А.Зюганов является доктором философских наук и в общем неплохо ориентируется в вопросах социального и экономического характера. Как говорится, что же тогда ожидать от других?

Типичнейшим проявлением мифа номер один в приведенном списке является повторяющееся в десятках, если не сотнях, статей и выступлений утверждение: «Вступление в ВТО будет означать, что российские товаропроизводители на внутреннем рынке будут на равных конкурировать с производителями других стран. Выдержит ли,

например, отечественный автопром такую конкуренцию?» Реальность состоит в том, что российские товаропроизводители уже давно конкурируют как на внутреннем, так и на внешнем рынках с иностранными партнерами. Присоединение к ВТО мало что меняет в плане открытия рынка: на те же автомобили пошлина, хотя и снизится в конечном счете, однако это снижение произойдет через семь лет переходного периода после присоединения к ВТО. Вообще же снижение импортных таможенных пошлин затронет главным образом оборудование и комплектующие, в которых так остро нуждаются наши предприятия, а не готовую продукцию, на которую пошлина будет снижаться в меньшей степени. Поэтому приведенное выше в кавычках утверждение абсолютно лишено какого-либо здравого смысла.

Следующий пример связан с высказыванием еще одного известного политика современной России – Сергея Миронова в его бытность председателя Совета Федерации. В одном из своих выступлений в 2008 г. он, в частности, заявил, что «чем дольше РФ не вступит в ВТО, тем больше это будет соответствовать национальным интересам страны»<sup>74</sup>. Нетрудно угадать общественную реакцию на данное высказывание – она была в основном позитивной. Однако этот позитив обусловлен исключительно «патриотической» окраской фразы, но никак не ее реальным содержанием, ибо его, это содержание, большая часть аудитории не в состоянии оценить из-за крайне низкого уровня информированности по теме ВТО.

В действительности все ровноным счетом наоборот: чем дольше страна находится вне ВТО, тем сложнее будет процесс присоединения. Это доказано всей историей ГАТТ/ВТО, о чем частично было сказано в Главе 2, и из данной закономерности не было исключений в прошлом, и они вряд ли появятся в будущем. Дело в том, что правовая база ВТО не является неким застывшим сводом норм и правил, - она развивается. Это развитие выражается как в появлении толкований применения конкретных статей соглашений ВТО, так и в ожидаемом подписании в ходе МТП новых документов, которые пополнят правовой пакет ВТО. То есть правовая база ВТО со временем усложняется, и это прямым и непосредственным образом сказывается на предъявляемых странам-кандидатам требованиях, которые также усложняются и расширяются. Появление после образования ВТО требований «ВТО+» - яркое тому подтверждение.

Поскольку речь зашла о временных рамках присоединения к ВТО, весьма уместным будет еще один пример для иллюстрации живучести мифа об «опасности ускоренного присоединения к ВТО». В конце 2001 г. нынешний главный редактор и владелец «Независимой газеты», а тогда председатель научно-консультативного совета группы «Сибал» и одновременно председатель самопровозглашенного «Общественного совета по вопросам вступления в ВТО» Константин Ремчуков в одном из интервью заявил, что «курс правительства на ускоренное вступление в ВТО противоречит доктрине национальной безопасности России». В подтверждение своего тезиса он добавил, что отечественное промышленное производство «не готово выдержать конкуренцию с западными товарами, которые хлынут в страну, если Россия вступит в ВТО»<sup>75</sup>.

Оставим пока без комментария последнюю фразу насчет того, что западные товары, «хлынут» в Россию – изложенные в 2.2. вкратце условия нашего будущего членства в ВТО ясно и недвусмысленно говорят о том, что никакого «обвального» роста импорта в результате присоединения к ВТО не может быть в принципе, т.к. импортные таможенные пошлины снижаются незначительно и постепенно. Обратимся к первой части высказывания - предостережению от «ускоренного вступления в ВТО». На момент, когда были сказаны эти слова, Россия вела переговоры о присоединении уже шесть лет, что, согласно практике ВТО, как раз соответствует средней и разумной продолжительности таких переговоров. Однако все тот же «патриотический камуфляж» сказанного сделал

<sup>74</sup> Спикер Совета Федерации призывает не торопиться с вступлением в ВТО. Новый регион. 18.06.2008.

<sup>75</sup> К.Ремчуков. Курс правительства на ускоренное вступление в ВТО «противоречит доктрине национальной безопасности России». РБК. 19.12.2001.

свое дело – именно в тот момент оформился и укрепился очередной миф, вошедший в список наиболее популярных: «Нынешний курс на ускоренное вступление в ВТО опасен».

Общественное сознание продемонстрировало достаточную восприимчивость к данному броскому тезису, который оказался психологически довольно точно выверенным. Дело в том, что позиция государства по информационному обеспечению процесса присоединения к ВТО всегда оставалась пассивной, что выражалось, к примеру, в том, что на федеральных телеканалах данной теме уделялось крайне мало внимания. А по сложившемуся в современной России обычаю, если о каком-то событии или процессе не говорят регулярно на главных телеканалах, то его как бы и нет, или, по меньшей мере, оно не откладывается в памяти граждан. В этих условиях любой информационный всплеск по теме присоединения к ВТО воспринимается как спонтанный и неожиданный, особенно, если информация содержит некие прогнозы о скором завершении переговоров. В результате у многих создается впечатление, что процесс форсируется, ибо у большинства людей нет необходимого бэкграунда по теме. Поэтому в данных обстоятельствах появление очередного заявления какого-нибудь известного лица о том, что «присоединение к ВТО форсируется и это опасно для России», находит понимание в обществе.

В итоге запущенный в конце 2001 г. миф благополучно дожил до начала второго десятилетия XXI века. И адептов данного мифа, похоже, мало смущает тот факт, что переговорному процессу уже исполнилось 17 лет, что Россия вышла в мировые лидеры по длительности ведения переговоров – они все с тем же упорством, достойным лучшего применения, твердят об «опасности ускоренного присоединения к ВТО». С другой стороны, здравый смысл все-таки понемногу берет свое, и число поклонников этого мифа в последние годы все-таки стало уменьшаться – людей все больше беспокоит вопрос противоположного характера: «Почему Россия так долго не может стать членом ВТО?».

Совершенно иначе обстоит дело с другим мифом из списка: «Сельское хозяйство РФ ожидает окончательная гибель». С утверждениями подобно рода выступают депутаты-аграрии Госдумы, чиновники разного уровня, некоторые экономисты, политологи, журналисты. Одни говорят по незнанию, другие – в русле зародившегося в начале 2000-х годов движения «Анти-ВТО», о чем будет сказано отдельно. В отличие от предыдущего мифа, этот продолжает восприниматься как суровая реальность, в него действительно многие верят, в том числе люди, которым в силу их служебного положения просто непозволительно поддаваться воздействию сомнительных утверждений. Вот лишь один пример.

Говоря о рисках членства ВТО на первоначальном этапе, председатель комитета по аграрным вопросам Госдумы РФ Валентин Денисов, в частности, заявил: "Прежде всего, речь идет об открытии российского рынка для зарубежных продовольственных товаров, и это не останется без последствий для российских производителей".<sup>76</sup> Пример очень типичен, ибо является сочетанием сразу двух мифов – самого первого из списка, о котором уже шла речь выше и который остается наиболее устойчивым в общественном сознании, и, собственно, мифа о «неизбежном ущербе отечественному сельскому хозяйству от присоединения к ВТО». Последний миф воспроизводится чуть ли не ежедневно разными людьми и в разных форматах. Буквально во время написания этих строк 17 июля 2011 г. в эфире вполне солидного делового телеканала РБК-ТВ ведущий программы «В фокусе», беседуя с двумя уважаемыми представителями российского агросектора, заявил, что «со вступлением России в ВТО мелкие фермеры просто исчезнут».

Сначала о том, почему данный миф абсолютно несостоятелен. Во-первых, наш сельскохозяйственный рынок уже является достаточно либеральным с точки зрения

---

<sup>76</sup> ВТО для аграриев: насколько страшен черт? Финмаркет. 28.12.2010.

уровня действующих импортных таможенных пошлин по сравнению со многими развитыми странами. Во-вторых, - и это самое существенное – условия присоединения к ВТО в сфере сельского хозяйства, как было уже сказано в Главе 2, таковы, что ни по одному продукту, производимому (выращиваемому) на территории РФ в количествах, достаточных для насыщения внутреннего рынка, пошлины снижены не будут.

Спрашивается, откуда берутся утверждения об «открытии российского рынка для зарубежных продовольственных товаров» и пугающих воображение последствиях такого шага? Ни один из авторов подобных высказываний не смог дать внятного ответа на данный вопрос. Однако, попытаться объяснить этот странный феномен все-таки можно.

Большинству добросовестных наблюдателей хорошо известно, с чем на самом деле связаны проблемы нашего сельского хозяйства. Главные из них это отсутствие надежных гарантий прав частной собственности, несовершенство земельных отношений, диспаритет цен на рынке сельскохозяйственной и промышленной продукции, монополизм, наличие сложных систем посредников между производителем и прилавком, коррупция и т.д. В политике и пропаганде есть хорошо известный прием, который на современном слэнге называется «переводом стрелок» с истинных причин на второстепенную или искусственно созданную. Этот прием весьма популярен на российской почве. В стране, где перечисленные проблемы позволяют чиновникам извлекать немалую ренту в сфере агропроизводства, тем же чиновникам весьма выгодно отвлечь общественное внимание от истинных проблем отечественного сельского хозяйства, «переведя стрелки» на некую «внешнюю угрозу». А в качестве таковой весьма удобно использовать ВТО, принимая во внимание малую степень осведомленности общества о принципах и правилах данного института.

Еще одним примером «перевода стрелок» в сфере продовольственного рынка является получившее в последние годы распространение утверждение, что членство в ВТО якобы грозит ввозом на российский рынок генномодифицированных продуктов. Правда заключается в том, что ВТО всего лишь рекомендует осуществлять маркировку продуктов питания на предмет наличия в них ГМО, чему строго следуют практически все развитые страны. В России ситуация иная: по мнению экспертов, продукты с ГМО уже давно присутствуют на наших прилавках, однако далеко не всегда на них имеется соответствующая маркировка. Причина все та же – слабый контроль за исполнением требований нормативных документов в сочетании с коррупцией.

На завершающей стадии переговоров (2010-2011 гг.) в сфере сельского хозяйства получил распространение еще один миф, согласно которому ВТО якобы запретит России субсидировать агросектор, в то время как в развитых странах выделяются огромные субсидии фермерам, исходя из чего у российских сельхозпроизводителей после присоединения страны к ВТО нет никаких перспектив в конкурентной борьбе. Под соответствующими броскими заголовками вышли десятки статей, раскрутке этого мифа были посвящены целые сюжеты в таких телепередачах, как например, «Постскриптум»<sup>77</sup> и «Момент истины» и т.п. Существовал ли какой-либо реальный повод для подобных утверждений?

С полной уверенностью можно сказать, что нет. На переговорах об объемах поддержки агросектора в рамках процесса присоединения к ВТО речь всегда шла исключительно о фиксировании данного показателя после присоединения. Это касалось всех государств, становившихся членами ВТО. А согласно правилам этой Организации, фиксируется тот уровень, который реально существовал в стране в последние три года перед присоединением. Что касается России, то ее запрос как раз вышел за эти рамки стандартного подхода ВТО. Осенью 2010 г. министр сельского хозяйства РФ Елена Скрынник передала нашим партнерам в Женеве российские предложения, в соответствии с которыми к 2012 г. РФ намерена увеличить господдержку АПК до 9 млрд.долл.в год, а

---

<sup>77</sup> Выпуск от 12.03.2011.

затем с 2013 по 2017 г. снижать этот уровень до 4,4 млрд.долл. в год, т.е. до показателя 2010 г. Выступая позднее на заседании правительства, Е.Скрынник подчеркнула, что «ни о каком снижении объемов господдержки речи не идет, все мероприятия, предусмотренные госпрограммой развития сельского хозяйства (рассчитана до 2012 г.) будут реализованы в полном объеме»<sup>78</sup>.

Более того, в 2013-2017 гг. запланировано частично изменить подходы к оказанию господдержки, увеличив финансирование мероприятий в рамках так называемой «зеленой корзины» (меры поддержки сельского хозяйства со стороны государства, не оказывающие прямого воздействия на цену продукции, т.е. не искажающие конкуренцию и потому не лимитируемые со стороны ВТО).

Разговор о субсидиях селу довольно часто сводится к сравнению между уровнем поддержки фермеров в богатых странах, в частности, в Евросоюзе и в России. Поскольку в ЕС суммарный уровень субсидирования фермеров действительно на порядок и более выше, чем в РФ, отсюда делается вывод, что при присоединении к ВТО для спасения отечественного сельского хозяйства якобы необходимо обеспечить сопоставимый с богатыми странами уровень его субсидирования. Удивительные по своей наивности, подобные требования скорее смахивают на пропагандистский лозунг, чем на обоснованное предложение. Ведь любому грамотному человеку понятно, что объем выделяемой государством поддержки своему сельскому хозяйству в первую очередь определяется возможностями госбюджета. Если мы пока беднее стран ЕС, значит и наш бюджет скромнее, и в нем просто нет таких средств на агросектор, которые были бы сравнимы с аналогичной тратами бюджета ЕС.

Миф о крахе сельского хозяйства в России в случае присоединения к ВТО, разумеется, активно поддерживают отраслевые лоббисты, кровно заинтересованные в выбивании из бюджета средств для оказания помощи слабым хозяйствам. Надо признать, что государство долгие годы откликалось на подобные требования отраслевых лоббистов, что можно объяснить традицией советского периода, когда царила уравниловка при отсутствии здоровых стимулов для конкуренции. Напротив, в нынешней России у эффективных руководителей возникает вопрос: кого и с какой целью нужно поддерживать? Они убеждены, что убыточные предприятия нужно не защищать, а стимулировать их к отказу от своей неэффективности. Не секрет, что именно неэффективность является для многих удобной стратегией. Она позволяет списывать налоговую задолженность, получать дотации, не платить налог на прибыль и рассчитывать на поддержку государства.

Очевидно, что кормить страну, обеспечивать ее продовольственную безопасность подобные сельхозпредприятия не в состоянии. В этом смысле как раз поддержка конкурентоспособных хозяйств способна дать нужный стране результат. Но таким хозяйствам либерализация рынка только на пользу. Автору известны случаи, когда руководители сильных сельхозпредприятий выступали за отмену госдотаций в конкретном секторе, поскольку они достаются слабым, никак не улучшают конечный результат и лишь искажают условия конкуренции, консервируя отсталость. Таким образом, борьба против ВТО в сфере сельского хозяйства (как, впрочем, и в иных сферах) – это борьба против прозрачных условий равной конкуренции.

На самом деле у российского сельского хозяйства объективно существуют весьма неплохие перспективы и возможности, реализовать которые в полной мере нельзя без членства в ВТО. Так, по оценке председателя Мясного союза РФ М.Мамиконяна, к 2015г. Россия будет экспортировать мясо птицы и поставлять свинину в страны СНГ. По его мнению, реализация в стране в последние 7-8 лет новой аграрной политики приносит свои положительные результаты, которые иногда даже превосходят прогнозы экспертов. В частности, рост птицеводческой отрасли на 15-18% в течение последних 5-7 лет - яркое

---

<sup>78</sup> ВТО для аграриев: насколько страшен черт? FINMARKET.RU. 28.12.2010.

доказательство. Мамиконян также отметил, Россия является «страной с избыточными земельными ресурсами, излишками зерновых ресурсов». «Мы производим больше, чем потребляем, растительного белка, который можно конвертировать в животный белок в виде мяса птицы и свинины. Россия должна претендовать на экспорт и растительного, и животного белка. В рамках сотрудничества с ВТО Россия должна иметь амбиции и быть экспортером, а не импортером»<sup>79</sup>.

Еще один миф безусловно заслуживает упоминания и краткого анализа. Он основан на сравнении России с другими странами, сравнительно недавно ставшими членами ВТО. У него есть разные вариации, однако все они выстроены на схожих домыслах. Когда членами ВТО стали Киргизия, Грузия, Молдова, Армения, а потом и Украина, в общество был запущен тезис о том, что вот уже бывшие советские республики одну за другой принимают в ВТО, а Россию, похоже, «опять дискриминируют». Дальнейшая вариация этого мифа состояла в том, что, к примеру Украине, у которой схожая с российской экономика, ВТО «ничего хорошего не принесла», отсюда вывод: «а не стоит ли России, пока не поздно, сделать «правильные» выводы и прекратить переговоры по присоединению». Суть вопроса заключается в том, что процесс присоединения сугубо индивидуален – каждая страна присоединяется на тех условиях, которых она согласовала с членами ВТО в ходе переговоров. Та же Украина, ради ускорения присоединения, пошла на неоправданное, с точки зрения российских экспертов, открытие своего национального рынка в ряде чувствительных секторов. Поэтому проводить сравнение с учетом конкретных условий членства в ВТО России и Украины, конечно, можно, однако это вовсе не простая задача, решать которую по силам скорее исследователям в области торговой политики, а не агитаторам-пропагандистам.

Любопытный вариант этого мифа состоит в попытке поставить в пример России Китай, который «долго вел переговоры» и смог добиться «выгодных условий при вступлении в ВТО». Что касается длительности ведения переговоров, то этот довод работал максимум до 2008 г., когда продолжительность переговоров у России все-таки была меньше, чем у Китая, который в этом смысле был рекордсменом, т.к. затратил на переговоры 15 лет. Теперь китайский «рекорд» побит, ибо Россия ведет переговоры уже 17 лет. Вступил ли Китай в ВТО на выгодных условиях? Ответить на данный вопрос однозначно невозможно.

С одной стороны, при вхождении в ВТО Китаю удалось фактически добиться по ряду позиций статуса развивающейся страны, что позволило ему, в частности, получить ряд льгот, а именно: право на переходный период при снижении импортных таможенных пошлин, право на сохранение системы регулирования цен на основные виды продукции, право на сохранение ограничений для иностранных компаний на рынке услуг и др. Однако, с другой стороны, Китаю пришлось принять на себя довольно серьезные и обременительные дополнительные обязательства, что следует квалифицировать как «ВТО+». Речь, в частности, идет о сохранении заинтересованными странами-импортерами на длительные сроки количественных ограничений на ввоз китайских товаров после присоединения КНР к ВТО, а также о сохранении нерыночного статуса китайской экономики в течение 15 лет после присоединения к ВТО<sup>80</sup>. Следствием последнего, напомним, является необходимость проведения специальной процедуры определения цены китайских экспортных товаров при антидемпинговых расследованиях.

Таким образом, при присоединении к ВТО Китаю пришлось согласиться с навязанными ограничениями его прав на участие в свободной конкуренции на мировых рынках. Могла ли Россия допустить принятие аналогичных обязательств «ВТО+»? Разумеется, нет, - ничего подобного даже никогда не планировалось и не обсуждалось. При этом Россия также будет располагать правом на переходный период при снижении

<sup>79</sup> Россия к 2015 г. будет экспортировать мясо птицы и свинину в страны СНГ. РБК-ТВ. 31.05.2010

<sup>80</sup> Страны с переходной экономикой в системе ВТО. Коллектив авторов. Издательство С.-Петербургского университета. 2005.С.25.

импортных таможенных пошлин и правом на ряд ограничений для иностранного присутствия на рынке услуг. Поэтому считать, что Китай получил выгодные условия присоединения к ВТО, нет никаких оснований.

Мифологизация, конечно же, не могла обойти такую актуальную тему, как последствия присоединения к ВТО для малого и среднего бизнеса. Согласно мифу для данной конкретной сферы, «малый и средний бизнес не выдержит конкуренции после присоединения к ВТО и просто умрет». Выше уже говорилось о таком известном пропагандистском приеме, как «перевод стрелок». Ровно тот же прием используется здесь. После неоднократных призывов президента Д.А.Медведева «Прекратить кошмарить бизнес» в России теперь даже школьнику известно, что главные проблемы малого и среднего бизнеса в стране связаны с многочисленными административными барьерами и специфической правоприменительной практикой, жертвами которой чаще всего становятся предприниматели. Членство в ВТО это, прежде всего, уважение к норме закона, игра по правилам, а значит сужение сферы произвола чиновников. Малый и средний бизнес, в отличие от большого, не в состоянии решать возникающие проблемы путем использования финансового или административного ресурса. Ему в большей степени, чем крупному бизнесу, нужна нормальная правовая среда, оздоровлению которой будет непременно способствовать членство России в ВТО.

Не может не вызвать сожаления миф, к созданию которого оказались причастны самые высокопоставленные лица страны. Речь идет об известном тезисе, согласно которому мировой экономический кризис – якобы не лучшее время для присоединения к ВТО и потому надо выждать, когда он закончится, посмотреть, что будет с самой ВТО, а потом уже принимать решение. Разумеется, в стране, экономика которой остается пока еще недостаточно встроенной в мировые индустриальные производственные цепочки и где традиционно сильны изоляционистские настроения, подобный тезис находит немало сторонников. В феврале 2009 г. премьер-министр В.В.Путин в ходе встречи в Москве с председателем Еврокомиссии Ж.-М.Баррозу, в частности, заявил: «мы со всей душой пытались вступить в ВТО, но, к счастью, вы нас туда не пустили!» - имея в виду, что в условиях кризиса членство в ВТО не дает возможности защитить национальную экономику<sup>81</sup>.

Эту фразу никак нельзя отнести к числу удачных высказываний российского премьера по ряду причин. Во-первых, В.Путин, в отличие от многих высокопоставленных российских чиновников, неплохо осведомлен о ходе и сущности переговоров по присоединению к ВТО, в чем можно было убедиться по целому ряду его иных высказываний (в частности, по приведенному выше, когда он был вынужден поправить лидера коммунистов Г.Зюганова относительно ожидаемых последствий присоединения к ВТО). Во-вторых, - и это, пожалуй, главное – Путин был неправ по сути дела, выражая, пусть и в полшутливой форме, благодарность Баррозу за то, что ЕС «не пустил Россию в ВТО» в условиях мирового кризиса. На самом деле свобода от обязательств в рамках ВТО не помогла России в противостоянии кризису. Известно, что в 2009 г. у большинства стран из-за кризиса снизились объемы внешней торговли, однако у России это снижение было максимальным среди государств G20. То есть принятые в немалом объеме протекционистские меры оказались неэффективными, а по отдельным направлениям и вредными, что было позднее признано на самом высоком уровне.

Не были достаточно убедительными и предпринимавшиеся ранее В.В.Путиным атаки и критика в отношении ВТО. Так, выступая на очередном Международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге в июне 2007 г. он, в частности, заявил, что ВТО «выглядит архаичным, недемократичным и неповоротливым» и все меньше отвечает реалиям современного мира». Он также добавил, что протекционизм, против которого была призвана бороться ВТО, все чаще исходит от развитых стран, которые доминируют в

---

<sup>81</sup> Путин поблагодарил Баррозу за то, что ЕС не пустил Россию в ВТО. Ореанда-Новости. 07.02.2009.

организации<sup>82</sup>. Нельзя сказать, что эти высказывания вовсе не соответствуют действительности. Проблема в другом – в устах российского премьера подобные слова грешат слишком большой долей недосказанности и небезупречны в этическом плане.

Что же касается существа высказанных в адрес ВТО упреков, то сначала разберемся с первым – борется или нет ВТО против протекционизма. В условиях нарастающего кризиса лидеры G20 на вашингтонском саммите в ноябре 2008 г. заявили о своей решимости бороться против протекционизма. Однако сразу же после саммита страны-члены «двадцатки» приступили к активному наращиванию ограничительных мер, направленных на поддержку национального бизнеса в условиях кризиса. Поэтому через год на саммите в Питсбурге в сентябре 2009 г. «двадцатка» не ограничилась внесением в итоговое совместное заявление пункта о необходимости противодействовать протекционизму. Лидеры G20 дали поручение ВТО провести мониторинг протекционистских мер.

Предпринятые в 2008-2009 гг. большинством стран G20 и других государств протекционистские меры действительно дали многим повод говорить о том, что в условиях нынешнего кризиса правила ВТО якобы нарушаются в массовом порядке и сама организация не в силах сдержать данный процесс. На самом деле картина оказалась иной. Как показал проведенный ВТО в первом полугодии 2009 г., по просьбе лидеров G20, мониторинг протекционистских мер, до сих пор страны, прибегнувшие к повышению импортных таможенных пошлин, делали это в пределах дозволенного, т.е., не превышая тех тарифных уровней, которые они имеют право устанавливать в соответствии с условиями своего членства в ВТО<sup>83</sup>. То же самое можно сказать и в отношении экспортных субсидий в сельском хозяйстве, которые пока не запрещены, и этим как раз воспользовался в период кризиса ЕС. Иными словами, было установлено, что большая часть предпринятых мер не противоречит нормам ВТО и не выходит за рамки действующих торговых соглашений. Это очень важный вывод. Он говорит, во-первых, об авторитете ВТО – практически никто из членов этой организации, несмотря на кризис, не пошел на нарушение ее норм и правил. Во-вторых, он свидетельствует о действенности механизмов ВТО, которые, как было отмечено в Главе 1, оказались приспособленными для нужд глобального управления – проблемы, ставшей особенно актуальной в связи с мировым кризисом.

Теперь о том, справедливы ли упреки в «архаичности, недемократичности и неповоротливости» ВТО. О достоинствах ВТО как института, полностью созданного для нужд рыночной экономики также было сказано в Главе 1. Упрек в «архаичности» ВТО впервые прозвучал из уст ее Генерального директора П.Лами несколько лет назад. Но это был не упрек со стороны, а критика изнутри, имеющая целью добиться прогресса в переговорах Доха раунда. Критика за «неповоротливость» также справедлива, но опять-таки изнутри и в определенном контексте. Дело в том, что механизм принятия решений в ВТО путем консенсуса после того, как число ее членов перевалило за 150, действительно утрачивает эффективность и потому требует реформирования. Но этим надо заниматься, будучи полноправным членом этой организации, а не в роли стороннего наблюдателя. Кстати, почему бы России, присоединившись к ВТО, не внести свежий ветер перемен в коридоры ее штаб-квартиры на берегу озера Леман? Это между прочим могло бы содействовать поиску решения накопившихся внутренних проблем ВТО и одновременно сразу повысило бы международный авторитет России.

Однако, несмотря на явно недостаточную обоснованность критики ВТО со стороны В.В.Путина, авторитет премьера сделал свое дело, повысив уровень скептицизма в российском обществе в отношении ВТО.

---

<sup>82</sup> Путин критикует ВТО и протекционизм. BBCRussian.com. 10.06.2007.

<sup>83</sup> WTO steps up monitoring of protectionism. The Associated Press. February, 9. 2009

Если отвлечься от чисто российского аспекта проблемы и обратиться к практике взаимоотношений стран-членов ВТО между собой, то окажется, что здесь тоже существуют свои устойчивые мифы. Главный из них сводится к тому, что политику в ВТО якобы диктуют исключительно крупные державы, в первую очередь США, а все остальные вынуждены подстраиваться под них. Поэтому, к примеру, новость о том, что весной 2010 г. правительство Бразилии объявило о введении торговых санкций, направленных против американской продукции, в ответ на незаконное субсидирование Соединенными Штатами своих фермеров, выращивающих хлопок, и что ВТО поддержала это решение<sup>84</sup>, вызывает у многих в России либо шок, либо большую подозрительность в отношении источника по причине абсолютного несоответствия данного сообщения устоявшимся стереотипам. Понятно, что это далеко не единичный пример. Важно однако отметить объективный тренд последних лет: в ВТО продолжается значительное усиление влияния лидеров развивающихся стран – Китая, Индии, Бразилии, ЮАР и др.

Перечень примеров мифологизации проблем, связанных с ВТО, можно было бы продолжить, но, думается, и приведенных вполне достаточно. Выше автор уже назвал причины существования мифов вокруг присоединения к ВТО. К ним можно было бы добавить царящие в последние годы в обществе общие негативистские настроения, замешанные на недоверии власти. Но все-таки перечисленные причины до конца не объясняют, почему эти мифы постоянно поддерживаются в том числе через некоторые главные каналы телевидения и в интернете, что требует финансовых средств, и почему появляются новые. Видимо, недостаточно просто указать на предрасположенность народного сознания в России к мифам и на сложности перехода от закрытой экономики к открытой и ее встраивания в мировые экономические институты. Вероятно речь надо вести об участии в процессе неких активных сил, которые непосредственно заинтересованы в поддержании мифологии вокруг тематики ВТО. Об этом подробнее в следующем параграфе.

Поскольку в распространении любой информации о ВТО, в том числе и мифов, ведущая роль принадлежит СМИ, представляется целесообразным рассмотреть более конкретно их роль в данном вопросе.

Реформы 90-х годов не могли не отразиться и на российских СМИ. Следствием свободы прессы стало появление массы новых печатных изданий, программ и каналов на телевидении и радио. Среди журналистских специализаций наиболее востребованной стала экономическая тематика. Однако, профессионалов-журналистов в данной сфере оказалось не так много. Но и среди них лишь единицы имели представление о том, что такое ВТО, какова ее роль в мире, зачем Россия стремится стать членом этой организации и каковы могут быть последствия. Тем не менее, писать и говорить на эту тему стали многие. Понятно, что в таких условиях далеко не всегда можно было рассчитывать на адекватное освещение событий, связанных с присоединением РФ к ВТО.

Вернее всего было бы оценить роль СМИ в данном процессе как неоднозначную. С одной стороны, если бы не было газет, радио и телевидения, то о переговорах по ВТО узнало бы гораздо меньше граждан. В этом смысле роль СМИ безусловно позитивна. Но с другой, если внимательнее посмотреть на качество публикаций, то окажется, что, информируя, СМИ в 8 случаях из 10 искажают информацию, порой, до неузнаваемости. Один из характерных примеров: в 2006 г. влиятельная и уважаемая московская газета написала со ссылкой на главу переговорной делегации М.Ю.Медведкова, что в первые годы после присоединения к ВТО наш ВВП, согласно прогнозу, будет снижаться на 0,6% в год. В действительности накануне Медведков заявил, что в случае самых неблагоприятных обстоятельств можно ожидать замедления *темпов роста* ВВП на 0,6% в год. Как говорится, разница очевидна. Другой пример. В 2008 г. еще одна не менее уважаемая газета поместила на первой полосе в качестве главного большого материал о

---

<sup>84</sup> Бразилия вводит экономические санкции против США. Би-би-си. 09.03.2010.

переговорах по присоединению России к ВТО. Заголовок статьи гласил: «У села хотят отнять 9 млрд.долларов». Заголовок броский и полностью соответствующий одному из самых распространенных мифов о присоединении к ВТО, о котором шла речь выше – мифу о том, что ВТО якобы несет селу лишь тяжкие испытания. Зерно истины – если такое присутствует в этом газетном заголовке – запрятано так глубоко, что вряд ли многие читатели в состоянии до него докопаться. Ведь цифра 9 млрд.долл. это лишь та сумма, которую запланировано потратить в качестве господдержки селу в 2012 г. и то, если на это в бюджете будут деньги. Никогда прежде на поддержку села столько денег не тратилось. Поэтому говорить всерьез, что у российских фермеров хотят «отнять» 9 млрд.долл. несколько преждевременно, ибо нельзя отнять то, чего нет. Вплоть до 2010 г. реальный объем господдержки агросектора был примерно в 2-3 раза меньше этой суммы. На переговорах же речь идет об определении разрешенной суммы поддержки фермерам со стороны государства.

Впрочем, если что-то выглядит на страницах печати как подтасовка и дезинформация, то это еще не означает, что так было запланировано изначально. Содержание и материя торговых переговоров гораздо сложнее, чем это представляется на первый взгляд. Но в ходе очередной пресс-конференции на тему только что прошедшего раунда переговоров по ВТО многие журналисты, торопясь побыстрее донести полученную информацию до своей редакции, воспринимают ее крайне поверхностно, неточно, что при написании комментария неизбежно приводит к ошибкам и искажениям сути происходящего.

Отдельно следует сказать о телевидении. Большая часть прошедших обсуждений темы присоединения к ВТО в популярном ныне формате ток-шоу не принесла заметного позитивного результата, если не считать, что каждый раз это было лишним поводом напомнить массовому зрителю о существовании самой темы. Дело в том, что большинство участников таких ток-шоу, включая ведущего, приходят на передачу, имея крайне низкий уровень осведомленности о текущих переговорах, а также принципах и правилах самой ВТО. Вместо этого есть амбиции и страстное желание «защитить» страну от «непредуманных» шагов по сближению с данной организацией и соответственно «уберечь тысячи, если не миллионы граждан от новых бед». Если оратор к тому же эмоционален и знает, каким образом можно сорвать аплодисменты аудитории, то и ведущий не спешит лишать его микрофона. Пафос зачастую ценится выше аргументов, - увы, таковы неписанные правила телевидения, особенно, если речь идет о ток-шоу. Поэтому итог этих передач чаще всего складывался не в пользу членства в ВТО.

Разумеется, были и относительно позитивные примеры. В августе-сентябре 2005 г. на канале НТВ был показан публицистический фильм из шести частей об истории ВТО и современной международной торговле. Фильм был сделан при непосредственном участии экспертов торговой политики. Предполагалось, что его показ на одном из центральных телевизионных каналов должен был восполнить ту нехватку объективной информации, которая возникла в обществе в условиях активизации переговоров о присоединении к ВТО. Но, к сожалению, аудитория фильма заведомо оказалась крайне малой, ибо для его показа канал смог выделить лишь ночное время – в 01:30 раз в неделю. Вместе с тем, сюжеты негативного свойства о ВТО неоднократно появлялись на некоторых телеканалах в самое популярное вечернее время, о чем будет дополнительно сказано ниже.

Нельзя забывать, что СМИ живут по своим законам. К примеру, информацию о том, что состоялся очередной раунд переговоров по присоединению РФ к ВТО, в результате которого произошло дальнейшее сближение позиций сторон, вряд ли опубликует какая-либо газета или сообщит телевидение в очередном выпуске новостей. Но беда в том, что как раз большая часть событий в ходе переговорного процесса носит рутинный характер.

Поэтому неудивительно, что выйдя на страницы печати и в эфир, дискуссия развивается по законам собственного жанра, далеко не всегда отражая состояние текущих переговоров по присоединению к ВТО. Ну а жанр, как известно, диктует свои правила:

публикуемый материал должен привлечь внимание читателя. Но как, если для любого непосвященного торговые переговоры это скучнейшая и сложнейшая рутина, лишенная ярких событий? Выход один – создать сенсацию, подать острую критику со стороны оппонентов. Тогда это интересно и материал можно публиковать. «Острую критику» нередко поставляют в СМИ люди с научными степенями и званиями, которые никогда сами предметно не интересовались тематикой ВТО и не обращались к первоисточникам. Критика и негатив традиционно воспринимаются в обществе с гораздо большим доверием, чем позитивная информация, что естественно и понятно. В России для этого есть свои дополнительные причины: властям традиционно не очень верят.

Справедливости ради следует признать, что у торговых переговоров есть одна специфическая черта, которая порой трудно совмещается с принципами открытости и свободы информации. Эти переговоры во все времена являлись конфиденциальными. Это отнюдь не означает, что они должны быть полностью закрыты от прессы. Они закрыты в той степени или в той ее части, которая содержит коммерческую тайну. На переговорах по присоединению к ВТО такой тайной являются пределы уступок по доступу на рынки товаров и услуг, на которые готова пойти договаривающаяся сторона. И раскрыть эту коммерческую тайну не представляется возможным пока идут переговоры. Однако понять это готовы далеко не все. Именно это неоднократно давало повод не очень грамотным ораторам обвинять российских переговорщиков и Минэкономразвития чуть ли не в «намеренном сокрытии правды» о переговорах от общественности и иных грехах. Подобные измышления охотно подхватывались всякого рода противниками процесса сближения с ВТО и вновь попадали в прессу, будучи усилены комментариями последних.

И все-таки, при всех отмеченных недостатках освещения в СМИ процесса присоединения к ВТО, видимо, будет справедливо вновь вернуться к ее позитивной роли. Так, за прошедшие годы число журналистов, обращающихся за консультациями к экспертам торговой политики заметно выросло. В профессиональной журналистской среде наметилось стремление к возможно более точному донесению до читателя/слушателя существенных деталей переговоров о присоединении к ВТО. В редакциях газет, журналов, радиостанций и телеканалов стало утверждаться понимание того, что для освещения проблем ВТО необходимо прежде всего опираться на мнения экспертов, непосредственно причастных к переговорному процессу по присоединению России к этой организации. Можно отметить СМИ, которым в последние годы лучше других удавалось освещать тематику переговоров по присоединению к ВТО. К таковым можно отнести радиостанции «Эхо Москвы» и «Говорит Москва», агентство «РИА Новости», газеты «Время новостей» (в дальнейшем – «Московские новости»), «Ведомости», «Коммерсант».

Весьма заметную позитивную роль в освещении переговоров по присоединению к ВТО и диалога государства с бизнесом по данному вопросу сыграли региональные СМИ. Их роль имела свою специфику по сравнению с центральными СМИ. Как правило, прибытие в тот или иной регион группы экспертов переговорной делегации по присоединению России к ВТО с целью проведения конференции, семинара или круглого стола вызывало острейший интерес со стороны местных СМИ. Результатом этого интереса почти всегда были публикации в региональной прессе обстоятельных интервью с руководителем российской переговорной делегации М.Ю.Медведковым или другими экспертами. Местные радиостанции и телеканалы также в большинстве случаев охотно предоставляли эфир для выступлений и интервью по проблемам ВТО. Примечательно, что благодаря тому вниманию, которое уделялось проблеме присоединения к ВТО в данном регионе в момент проведения там семинара с участием экспертов переговорной делегации, важная информация на эту тему оперативно доходила и до московских СМИ.

Могли ли российские СМИ внести более весомый вклад в распространение достоверной информации о ВТО и процессе присоединения России к этой организации?

Теоретически, да. Но для этого как минимум должно было существовать одно важнейшее условие: ясная, четкая, недвусмысленная и последовательная линия государства в вопросе присоединения к ВТО, которая могла бы быть неким постоянным надежным ориентиром для всех, кто вовлечен в общественные дебаты по этой проблеме. Но такая линия просматривалась далеко не всегда. Вместе с тем это был первый за всю историю СССР и России опыт свободных и демократических дебатов по вопросу о будущем участии страны в международной организации. Ибо прежде подобные вопросы никогда не выносились на суд общественности – решения традиционно принимались в узком кругу облеченных полномочиями высоких чиновников. А первый опыт, как известно, не может быть безукоризненным. И с этой точки зрения, можно сказать, что качество и характер информации по теме присоединения России к ВТО за последние 10-15 лет скорее всего отражали как реальную картину происходящего, так и надуманную, искаженную и мифологизированную версию событий.

### **3.2. Тенденции «анти-ВТО»: причины, степень влияния на процесс**

В предыдущем параграфе было высказано предположение о том, что поддержанию и раскручиванию мифов вокруг темы присоединения к ВТО скорее всего способствуют некие активные силы. Разумеется, если такие силы существуют, то логично предположить, что сфера их интересов не ограничивается лишь мифотворчеством, а включает в себя вполне конкретную практическую деятельность, конечный смысл которой – воспрепятствовать или сдержать движение России в сторону членства в ВТО.

С середины 2001 г., когда общественные дебаты по теме присоединения к ВТО уверенно набирали обороты, противники членства в этой организации тоже начали разворачивать свою кампанию, масштабы которой поначалу были не вполне ясны. Впервые инициаторы этой кампании ярко заявили о себе 19 октября 2001 г., организовав у памятника Маяковскому на Триумфальной площади в Москве первый в России митинг против вступления России во Всемирную торговую организацию<sup>85</sup>. В своих выступлениях его участники подвергли критике мотивировку «скорейшего вступления» в ВТО, проводником которой, по мнению собравшихся, являлось возглавляемое Германом Грефом Министерство экономического развития и торговли (МЭРТ). Участники манифестации размахивали лозунгами "ВТО – это смерть!", "Гитлер начал – Греф закончит!". Под занавес шумной театрализованной акции было сожжено чучело Г. Грефа.

Как выяснилось, инициатива проведения мероприятия принадлежала некому региональному обществу казаков "Станица". В акции было задействовано более 300 человек, большинство из которых согласилось участвовать в ней за небольшое вознаграждение, имея весьма отдаленное представление о ее целях.

Именно тот осенне-зимний политический сезон 2001-2002 гг. дал первый мощный всплеск лоббистской активности, направленной против присоединения России к ВТО. По сути, как написал в то время известный политический аналитик из Центра политтехнологий Алексей Зудин, «началась реализация крупного политического проекта под названием «Анти-ВТО». Главная цель проекта – создать впечатление, что в стране формируется мощное движение противников ВТО»<sup>86</sup>.

Пропагандистская машина «Анти-ВТО» была выстроена в виде пирамиды: наверху находилась временно действовавшая структура под названием «Общественный совет по вопросам вступления России в ВТО», создателем и председателем которой был депутат Госдумы от фракции СПС Константин Ремчуков, а в ее основании – движение «Россия против ВТО», занимающаяся организацией массовых акций и виртуальных продуктов под

<sup>85</sup> Синдром дежа вю. Время новостей. 22.10.2001.

<sup>86</sup> Почему торопится «Анти-ВТО». [www.politcom.ru](http://www.politcom.ru). 20.12.2001.

аналогичным названием. Формально «верхушка» и «база» не имеют связей друг с другом. Они по-разному «маркированы»: используют разные методы и опираются на разные кадры. «Общественный совет» пытался позиционировать себя как элитная, «ответственная» и политически лояльная организация с легким налетом оппозиционности. В «базе» были широко представлены активисты маргинальных группировок, таких как «Трудовая Россия», прокоммунистическая часть профсоюзов, российские антиглобалисты, националистические организации. Если верхушка в своих публичных действиях старалась высказываться за «разумное вступление в ВТО», то «база» однозначно выступала против ВТО. Этот существенный нюанс отражен и в названиях: у «Общественного совета» конечная цель присоединения к ВТО не ставилась под сомнение, в то время как на низовом уровне отвергалась сама эта цель – «Россия против ВТО».

В конце 2001 – начале 2002 г. «Общественный совет» пытался организовать ряд дискуссий в различных аудиториях, в том числе слушания в Госдуме, по теме присоединения к ВТО. Скоро, однако, стало очевидно, что организаторам тех дискуссий был заранее известен ответ на вопрос, который они представляли как предмет публичных обсуждений. И ответ это заключался в том, что Россия должна по целому ряду причин отложить задачу присоединения к ВТО, причем желательно на длительный срок. Причину такой заданности работы «Общественного совета» аналитики связывали главным образом с лоббистскими усилиями его главы К.Ремчукова, который в то время являлся также председателем научно-консультативного совета группы «Сибирский алюминий». Руководство «Сибала» со своей стороны исходило из своих собственных субъективных представлений о том, что присоединение к ВТО повредит ее бизнесу.

Важнейшая цель проекта «Анти-ВТО» заключалась, судя по всему, в том, чтобы поднять статус «Общественного совета». Для этого было необходимо побудить тогдашнего президента В.В.Путина наделить этот орган званием «президентский» и таким образом получить канал влияния на политику правительства в том, что касается вопросов присоединения к ВТО. При этом задачей «базы» было показать и доказать путем массовых протестных выступлений, что присоединение к ВТО вовсе не сводится лишь к «технической» проблеме, ибо несет некие «непредсказуемые социально-экономические последствия». Все это должно было придать официальному обсуждению проблемы политическую окраску, для чего как раз уже была создана готовая площадка в виде «Общественного совета по вопросам вступления России в ВТО».

Однако проекту «Анти-ВТО» в его «верхушечной» части была суждена недолгая политическая жизнь. В середине ноября 2001 г. РСПП (Российский союз промышленников и предпринимателей) решительно поддержал курс на присоединение к ВТО. А еще месяц спустя лоббисты из «Анти-ВТО» потерпели еще одно поражение. На внеочередном съезде Торгово-промышленной палаты (ТПП) РФ ее новым президентом был избран Евгений Примаков. Таким образом потерпели неудачу планы руководства «Сибала» поставить руководство ТПП под свой контроль, учитывая, что основным претендентом на поста главы ТПП от «Сибала» был как раз К.Ремчуков. Руководство «Сибала» и, в частности, Олег Дерипаска, исходило из того, что в ближайшей перспективе ТПП должна будет играть важную роль на внешнеторговом направлении. Разумеется, оказавшись во главе ТПП, Ремчуков получил бы весьма выгодную трибуну для дальнейшего продвижения своей линии, и тогда кампания «Анти-ВТО» могла бы обрести второе дыхание. Неудивительно в данной связи, что после срыва этих планов некоторые высказывания К.Ремчукова относительно ВТО приобрели неожиданно резкий характер. Именно так многие восприняли уже приведенную его фразу о том, что «курс на ускоренное вступление в ВТО противоречит доктрине национальной безопасности страны».

К тому же периоду времени 2001-2002 гг. относится запуск в интернете специального сайта <[www.antiwto.ru](http://www.antiwto.ru)>, также являвшегося частью общего проекта «Анти-ВТО». Сайт получил в основном скандальную известность с примесью экстремизма, ибо

его анонимные авторы не гнушались откровенной клеветой, оскорблениями и ложью в адрес руководства МЭРТ и российской делегации на переговорах по присоединению к ВТО. К примеру, личные выпады против тогдашнего главы МЭРТ Г.Грефа содержали прямое указание на его немецкое происхождение, которое якобы ставит под сомнение его способность защищать российские интересы. И лишь всеобщий российский «правовой нигилизм», о котором позднее не раз говорил президент Д.А.Медведев, позволил «творцам» этого сайта уйти от уголовной ответственности.

Что же касается «базы» проекта «Анти-ВТО», то на этом низовом уровне проект продолжает действовать. Самопозиционирование в нише, которая уже была частично освоена такими группировками, как российские антиглобалисты, левая часть профсоюзного движения и пр., позволяет движению «Россия против ВТО» пользоваться более мощными информационными ресурсами, преувеличить масштабы собственной активности, порой присваивать «чужой имиджевый капитал» и т.п.

Выше уже упоминались некоторые телесюжеты, демонстрировавшиеся на ведущих российских каналах, содержание которых полностью укладывается в линию «Анти-ВТО». В пространстве интернета также можно обнаружить ролики аналогичного содержания. Это говорит о том, что «Анти-ВТО» имеет финансовую подпитку, что на «Анти-ВТО» остается определенный спрос. Не может не возникнуть логичный вопрос: откуда эта подпитка и с чьей стороны спрос?

Уже много лет ни «Базовый элемент» (новое название «Сибала»), ни «Русский алюминий», частью которого стал «Базовый элемент», не находятся в авангарде компании «Анти-ВТО». Будучи в тесных отношениях с российской властью, руководители этих компаний за последние годы хорошо усвоили, что крайняя непоследовательность и нерешительность действий нынешней власти в сфере присоединения к ВТО не требует от них каких-либо дополнительных усилий по торможению процесса присоединения – он и так осложнен и заторможен настолько, что каждый очередной прогноз о его завершении вызывает все меньше доверия. Но тогда кто же заинтересован в поддержании «Анти-ВТО»?

Автор полностью разделяет точку зрения многих современных экономистов, согласно которой наиболее опасной угрозой российской экономике (если не сказать больше – российскому государству) остается всеобъемлющая коррупция. Ее не зря называют системной, что означает, что коррупция стала неотъемлемой частью существующей экономической (и отчасти политической) системы. Размеры коррупции и доля «теневой экономики», где не действуют формальные законы, неуклонно росли в последние годы. По данным Госкомстата России, в 2001 г., на «теневую экономику» приходилось до 25% ВВП, однако, по оценкам спецслужб России, эта доля достигает 40%. При этом величина 40 - 50%, как полагают эксперты, является критической, за которой «теневая экономика» подчиняет себе все сферы жизни общества, заявил в частности, на одной из конференций в 2001 г. глава Российской таможенной академии генерал-полковник таможенной службы Николай Блинов<sup>87</sup>.

Если «теневая экономика» и коррупция подчиняют себе все сферы жизни, то процесс присоединения РФ к ВТО никак не может являться исключением. Ибо членство в ВТО означает не «открытие рынков», как полагают многие, а прежде всего игру по правилам, по действующим международным и национальным (приведенным к международным) нормам и принципам. А это не просто сужает поле деятельности для коррупции и «теневой экономики», а зачастую делает бизнес, построенный на нарушениях закона и злоупотреблениях невозможным. Поскольку речь идет о вероятных потерях миллионов и миллиардов в твердой валюте, трудно представить себе, чтобы участники «теневого бизнеса» и связанные с коррупцией чиновники равнодушно смотрели на перспективу усиления роли законности в российской экономике, неизбежное после присоединения

---

<sup>87</sup> Н.Блинов: "По оценкам спецслужб России, на теневую экономику приходится до 40% ВВП". Regions.ru. 19.10.2001.

страны к ВТО. А поскольку явление, как было отмечено носит системный характер, коррупционный и теневой бизнес в силу давно сформировавшихся неформальных связей с властью, имеет достаточные возможности для того, чтобы вставлять тем или иным способом палки в колеса процессу присоединения к ВТО.

Таким образом, можно сказать, что питательная среда для «Анти-ВТО» существует и поныне и продолжает служить моральной, а иногда и материальной, опорой тем пропагандистам и ораторам, которые, не приводя убедительных доводов, выступают в ходе общественных дискуссий против членства России в ВТО.

Помимо напрямую лично заинтересованных в блокировании присоединения РФ к ВТО групп лиц, питательной средой для «Анти-ВТО» продолжают оставаться и традиционные антизападные настроения в обществе, которые в последние годы временами заметно возрастали не без потакания со стороны властей. Воспитанное десятилетиями советской пропаганды устойчивое недоверие и подозрение к любой организации, возникшей за пределами соцлагеря и в которой не участвовал Советский Союз, будь то НАТО, ЕС или ГАТТ, ощущаются по сей день. Так, высказанная неоднократно и Д.А.Медведевым, и В.В.Путиным абсолютно логичная мысль о том, что нам не следует вступать в ВТО в ущерб собственным интересам, на более низком уровне удивительным образом трансформируется в тезис о том, что «нам вообще никто не указ», а уж тем более «всякие там империалистические глобальные клубы и правила».

Логичным продолжением указанной трансформации служат выступления целого ряда известных в стране политиков. Можно привести некоторые «яркие» высказывания, которые многократно подхватывались СМИ: «ВТО это абсолютное зло», «ВТО дурно пахнет», «Российская экономика не готова к вступлению в ВТО – необходим переходный период» и т.п. Весьма характерным в этом плане было одно из выступлений члена фракции КПРФ Николая Харитонова в 2008 г. Не разобравшись толком в очередном сообщении о ходе переговоров по присоединению к ВТО, он достаточно категорично заявил: "Намерение РФ выйти из ряда соглашений по ВТО - абсолютно правильное". Далее он добавил, что Россия и без ВТО конкурентоспособна и самодостаточна и от вступления в ВТО практически ничего не выиграет<sup>88</sup>. Подобный набор слов в общем-то не нуждается в комментариях, ибо не содержит и намека на хотя бы минимальное знакомство с предметом, которое подменено незамысловатой псевдопатриотической риторикой.

Однако все не так просто. Тот же Харитонов произносил указанные слова не для экспертов в области экономики и торговли, а для простых людей, на умы которых авторитет известных политиков, как правило, оказывает гораздо большее влияние, чем доводы экспертов. Если, к примеру, пожилые люди точно знают, что благодаря данному конкретному политику у них сегодня увеличилась пенсия (хотя через полгода это увеличение будет «съедено» инфляцией), то они скорее всего поверят ему и во всем остальном, в том числе и в том, что ВТО нам ни к чему.

Оказывает ли кампания «Анти-ВТО» реальное негативное влияние на переговорный процесс и на сближение России с ВТО целом? Именно ответ на этот вопрос имеет в конечном счете практическое значение. Исходя из личного опыта автор полагает, что непосредственного негативного влияния на переговоры по присоединению данная кампания скорее не оказывает. Однако переговоры и последующее присоединение это лишь необходимые шаги для для последующего главного этапа – работы в условиях членства страны в ВТО. К этому уже не столь отдаленному этапу надо готовиться и желательно максимально серьезно уже сейчас, а лучше было бы, как говорится, еще вчера. К сожалению, такой подготовки в должной мере пока не проводится. Среди причин промедления можно упомянуть и воздействие кампании «Анти-ВТО». О более серьезных причинах речь пойдет в следующем параграфе.

---

<sup>88</sup> Николай Харитонов: Россия и без ВТО конкурентоспособна и самодостаточна. Regions.ru. 26.08.2008

### 3.3. Диалог государства и бизнеса

Как было сказано в предыдущих главах сближение СССР с ГАТТ и затем России с ВТО в силу исторических причин началось со значительным запозданием. Неучастие СССР и России в ГАТТ с момента образования последнего в 1947 г. обернулось целым рядом негативных последствий, которые невозможно преодолеть в сжатые сроки. Одним из таких очевидных последствий является затянувшийся процесс переговоров по присоединению России к ВТО. Другие последствия, хотя и не видны с первого взгляда, однако заметно затрудняют процесс подготовки национального бизнес-сообщества, властных структур, страны в целом к будущему членству в ВТО.

В 70-х – 80-х годах XX века около половины государств, являющихся на сегодняшний день членами ВТО (153 страны на январь 2009 г.) уже активно участвовали в многосторонних торговых переговорах в рамках ГАТТ, результатами которых были не только снижение торговых барьеров, но и выработка правил торговли. Эти правила оказывали прямое воздействие на законодательные системы стран-участниц, которые впитывали в себя соответствующие универсальные нормы. Происходила постепенная стыковка национальных законодательств в части торговой политики. Эти перемены непосредственно ощущал и национальный бизнес в странах-участницах ГАТТ, выстраивая свое поведение на рынках с учетом положений Соглашения.

Стартовавший в январе 1995 г. процесс переговоров по присоединению России к ВТО включал в себя с самого начала ряд параллельных задач, подчиненных конечной цели – обретению членства в этой организации. Одна из них – проведение широкой информационной кампании среди отечественного бизнеса и общества целом в связи с переговорами и будущим членством России в мировом торговом клубе.

Данная задача в свою очередь состоит из двух взаимосвязанных частей: во-первых, - собственно информирования бизнеса и общества о переговорах по присоединению к ВТО и во-вторых, - одновременного налаживания диалога между правительством и отечественным бизнесом по этой теме, являющейся одной из приоритетных тем экономической политики государства, и это весьма существенно. Ибо диалог – процесс двусторонний. Информирование бизнеса – одна сторона данного процесса. Другая – получение правительством ответной реакции со стороны бизнеса на те первоначальные предложения по либерализации национального рынка, с которыми первое выходит на переговоры о присоединении к ВТО. Без обеспечения подобного эффективного диалога невозможно сформировать условия по доступу на рынки товаров и услуг, которые отвечали бы в должной мере интересам развития национальной экономики.

Отметим, что права предпринимателей в общей форме изложены в главных соглашениях ВТО – ГАТТ, ГАТС и ТРИПС. Что же касается формирования консолидированной позиции бизнеса по отраслям и в целом, то оно происходит тем успешнее, чем более развитой является инфраструктура отраслевых и региональных, а также общенациональных объединений предпринимателей и чем более активную позицию они занимают.

В ходе переговорного процесса по присоединению России к ВТО взаимодействие государства и бизнеса складывалось постепенно. Необходимо еще раз подчеркнуть, что формирование подобного диалога происходило впервые в истории страны, т.к. никогда прежде государство не считало нужным спрашивать мнение общества или его части по вопросам, связанным с будущим членством в той или иной международной организации. Соответственно, ни правительство, ни бизнес не располагали опытом такого взаимного общения.

Ключевую роль в налаживании диалога с бизнесом сыграло Минэкономразвития РФ, будучи головным ведомством-координатором процесса присоединения. Активную

заинтересованность в содействии процессу присоединения к ВТО проявили Российский Союз Промышленников и Предпринимателей (РСПП) и Торгово-промышленная Палата (ТПП) РФ. В дальнейшем к процессу подключились многие профессиональные ассоциации производителей и экспортеров. Значительная работа по поддержке переговорного процесса по присоединению к ВТО проводилась в Государственной думе РФ.

Как известно, полномасштабными (т.е. по всем аспектам присоединения) переговоры с членами ВТО стали в 2000 году. Поэтому уже с середины 2001 года началась широкая кампания по информированию отечественного бизнеса и общества в целом о переговорах и ожидаемых последствиях членства РФ в ВТО и одновременному налаживанию эффективного диалога с бизнес-сообществом.

К этому времени относится создание в РСПП Рабочей группы по присоединению России к ВТО и реформе таможенной политики, координатором которой стал член бюро правления РСПП генеральный директор ОАО «Северсталь» А.А.Мордашов. В состав Рабочей группы РСПП вошли другие известные предприниматели, депутаты Госдумы, представители профессиональных ассоциаций, видные ученые-экономисты. Следует однако заметить, что по своему пониманию вопросов торговой политики и первоначальному отношению к присоединению РФ к ВТО участники этой группы были весьма неоднородны. Наряду с абсолютными сторонниками членства в ВТО в нее вошли также и те, кто либо имел достаточно отдаленное представление о современной многосторонней торговой системе, либо вообще выступал против присоединения РФ к ВТО. Очевидно, формирование такого состава Рабочей группы РСПП по присоединению к ВТО было явлением закономерным на том этапе переговорного процесса и с учетом крайне низкого уровня осведомленности бизнеса и общества о том, что такое ВТО и почему государства стремятся стать ее членами.

Основной задачей Рабочей группы РСПП стала выработка консолидированной позиции представителей бизнеса и промышленности, конструктивных рекомендаций Правительству и Минэкономразвития РФ по присоединению России к ВТО. В этой связи Рабочая группа обратилась ко всем союзам, организациям и членам делового сообщества России с просьбой принять участие в обсуждении проблем присоединения России к ВТО и выработке мер защиты экономических интересов своих отраслей, предприятий и сфер бизнеса в рамках инструментов и механизмов, предусмотренных правилами ВТО.

В 2000 г. РСПП высказался за проведение полемики «о плюсах и минусах» членства в ВТО. Уже на начальном этапе дискуссии была сформулирована позиция РСПП, закрепленная в его резолюции по вопросу присоединения России к ВТО (14.11.2001г.), в которой российский бизнес твердо заявил о своей поддержке присоединения к ВТО, но только на приемлемых условиях. Эта позиция была конкретизирована в обращении РСПП к правительствам стран-членов ВТО (28.02.2002г.), а также доведена до сведения коллективных членов РСПП в ходе встреч в рамках российско-американского делового диалога, круглого стола промышленников России и Евросоюза, Рабочей группы РСПП и Конфедерации Британских промышленников по вопросам ВТО, Российско-Германской Рабочей группы по стратегическим вопросам экономического и финансового сотрудничества, целого ряда конференций, семинаров и круглых столов.

Одной из наиболее содержательных форм взаимодействия бизнеса с правительством в ходе переговоров по присоединению к ВТО явились расширенные заседания Рабочей группы РСПП, проводившиеся примерно 2-3 раза в год. В рамках этих заседаний руководство российской делегации на переговорах по присоединению к ВТО непосредственно информировало участников о ходе переговоров, возникающих проблемах и путях их решения, ожидаемых последствиях будущего членства РФ в ВТО. Со своей стороны представители предприятий имели возможность напрямую поставить перед участниками переговоров наиболее острые вопросы, касающиеся перспектив деятельности их предприятий и отраслей в связи с присоединением к ВТО. Результаты

этих заседаний каждый раз принимались во внимание и использовались для дальнейшего уточнения нашей позиции на переговорах с членами ВТО.

Другой важной формой взаимодействия государства и бизнеса следует считать крупные форумы, а именно серию ежегодных Международных конгрессов, организованных РСПП совместно с Комитетом Госдумы РФ по экономической политике и предпринимательству при участии Администрации Президента и Правительства РФ, профильных комитетов и комиссий Госдумы и Совета Федерации РФ, заинтересованных министерств, администраций регионов, а также посольств иностранных государств, Ассоциации европейского бизнеса, профессиональных объединений и отраслевых ассоциаций, представителей российского и зарубежного бизнеса, российских и иностранных неправительственных организаций и др. На всех этих форумах тематика присоединения к ВТО, как правило, занимала значительную часть повестки дня, причем не только на пленарной части, но и в работе секций, где обсуждались наиболее важные вопросы, связанные с присоединением к ВТО, – такие как: доступ на рынки товаров и услуг, защита отечественного производителя, проблемы агросектора, реформа национального законодательства в связи с присоединением к ВТО.

Что касается ТПП РФ, то ее непосредственное участие в процессе присоединения к ВТО естественно вытекало из ее *приоритетных задач и направлений деятельности* (см. подробнее на <[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru)>), в частности, таких как: продвижение товаров и услуг российских предприятий на внутреннем и внешнем рынках; распространение принципов цивилизованного ведения бизнеса; установление и развитие связей с иностранными партнерскими организациями и деловыми кругами, а также международными организациями бизнеса; активное участие в разработке законодательных и иных нормативно-правовых актов, затрагивающих интересы предпринимателей, и создание эффективной системы независимой экспертной оценки их проектов; представление и защита интересов деловых кругов в органах государственной власти и местного самоуправления и др.

О стремлении ТПП РФ играть активную роль в процессе присоединения свидетельствовало принятие Концепции Торгово-промышленной палаты «Присоединение России к ВТО», которая была опубликована в начале февраля 2002 г. В Концепции, в частности, было справедливо обращено внимание на необходимость активизации информирования отечественного бизнеса и консультаций с ним при выработке условий будущего членства в ВТО. При этом было отмечено, что бизнес испытывает определенные опасения и обеспокоенность своей неготовностью к работе в условиях будущего членства страны в ВТО. Эта обеспокоенность, по мнению ТПП, во многом усиливалась из-за слабости государственной системы внешнеэкономической информации для бизнеса и фактическим бездействием государственной поддержки экспорта.

Реализации поставленных задач по развитию диалога с бизнесом в существенной мере способствовали особенности инфраструктуры ТПП РФ, в частности, наличие более 170 территориальных торгово-промышленных палат. Большая часть этих ТПП активно включилась в дискуссию по вопросам присоединения к ВТО. По просьбам местных ТПП для проведения семинаров по тематике присоединения к ВТО из Москвы в регионы регулярно выезжали представители Минэкономразвития и независимые эксперты торговой политики.

В 2006 г. теме присоединения к ВТО было посвящено очередное заседание *Меркурий-клуба*, одной из наиболее авторитетных площадок ТПП РФ, на которой с участием видных политиков и общественных деятелей, представителей бизнеса и СМИ, обсуждаются важнейшие проблемы экономики России. Данное заседание внесло существенный вклад в формирование позиции отраслей отечественного бизнеса по проблеме присоединения к ВТО, заметно продвинув одновременно диалог государства и бизнеса по этой теме.

В ТПП РФ регулярно проходили обсуждения проблем присоединения с участием отечественных производителей и экспортеров, представителей правительства и Госдумы и других заинтересованных групп. Свой вклад в развитие информационной кампании внесли совместные мероприятия с Международным торговым центром (Женева), проводившиеся в ТПП РФ.

Активной роли ТПП РФ в процессе присоединения России к ВТО способствовали заинтересованность и личное участие в мероприятиях по тематике ВТО руководства Палаты, в частности, ее тогдашнего президента Е.М.Примакова и первого вице-президента Г.Г.Петрова.

Роль Государственной думы РФ в процессе присоединения к ВТО была обусловлена ее непосредственным участием в реформировании национального законодательства в связи с необходимостью его приведения в соответствие с нормами и правилами ВТО, а также процедурой ратификации финального пакета документов, который должен быть представлен в Госдуму после одобрения в рамках ВТО решения о приеме в ее члены России.

В октябре 2000 г. Комитет по экономической политике и предпринимательству Госдумы РФ образовал Экспертный совет по законодательству о внешней торговле и инвестициях. Экспертный совет возглавил депутат С.Ю.Глазьев, его заместителем и ответственным секретарем стал депутат А.Е.Лихачев. В своей работе совет в значительной мере был ориентирован на вопросы ВТО. Экспертный совет внес свой позитивный вклад в переговорный процесс по присоединению к ВТО, в частности, в отработку позиции Правительства РФ. Вместе с тем, функция Экспертного совета по связям с общественностью, анализу и обобщению мнений заинтересованных в процессе присоединения к ВТО сторон оказалось недостаточно активно задействована. Отчасти это было связано с попытками создания на основании соответствующих статей Регламента ГД Комиссии по вопросам подготовки к присоединению к ВТО со сходными, но более широкими, чем у совета полномочиями. В марте 2001 г. был подготовлен соответствующий проект Постановления ГД, однако фракциям не удалось договориться по кандидатуре председателя Комиссии (С.Ю.Глазьева).

Неудача планов учреждения комиссии по ВТО вызвала новые попытки Создания внутри ГД структуры, способной вести постоянный диалог с Правительством и общественностью по вопросам присоединения к ВТО. Параллельные центры обсуждения в Госдуме проблематики ВТО пытались создать межфракционное депутатское объединение (МДО) «Товаропроизводители России» (депутат Н.И.Рыжков) и уже упоминавшийся так называемый «Общественный совет по вопросам вступления в ВТО» (депутат К.В.Ремчуков). И тот, и другой центр фактически пытались притормозить переговоры по присоединению к ВТО под предлогом «заботы об отечественном товаропроизводителе». Однако их влияние оказалось незначительным, а существование во времени краткосрочным. Попытки придать явно тенденциозный характер обсуждению проблематики ВТО побудили к действию сторонников конструктивного диалога с Правительством. Так, МДО «Деловая Россия» провела в 2001-2002 гг. серию слушаний в ГД по проблематике ВТО, которые дали в целом положительный эффект.

В течение всего периода активного ведения переговоров по присоединению к ВТО депутаты регулярно получали информацию о ходе этих переговоров из первых рук – от главы Минэкономразвития РФ Г.О. Грефа и заместителя министра – директора департамента торговых переговоров Минэкономразвития М.Ю.Медведкова.

За период 2001-2008 гг. усилиями Минэкономразвития РФ при поддержке Комитета по экономической политике и предпринимательству Госдумы РФ, РСПП, ТПП РФ, администраций субъектов РФ, руководства крупных предприятий было проведено более 350 конференций, семинаров, круглых столов по тематике членства в ВТО в 64 российских регионах. Состоявшиеся конференции и семинары в свою очередь дали импульс целому комплексу мероприятий во многих регионах, в частности, реализации

собственных региональных планов подготовки к будущему членству страны в ВТО, проведению исследований о вероятном воздействии членства в ВТО на местный бизнес, открытию интернет-страниц по теме ВТО на сайтах региональных администраций и т.д.

Если в начале, в 2001-2002 гг. мероприятия в регионах приходилось инициировать из центра, то позднее ситуация стала меняться. Примерно с конца 2002 г. уже из самих регионов, а также от различных профессиональных ассоциаций в Москву стали поступать просьбы о проведении семинаров и конференций по проблемам присоединения. И это было весьма позитивным явлением. Состоявшиеся семинары, конференции и круглые столы дали свой эффект. Многие участники этих мероприятий откровенно признавались, что прежде совершенно не имели представления о предмете и, хуже того, находились под воздействием недостоверных и зачастую крайне искаженных сведений о ВТО, т.е. в плену мифов.

В ходе конференций, семинаров, круглых столов периодически проводилось анонимное анкетирование по вопросам, связанным с будущим членством в ВТО. При этом обнаружилась любопытная закономерность: по результатам анкетирования, проводимого экспертами переговорной делегации, как правило, более 50% участвовавших высказывались за движение в сторону членства РФ в ВТО. Параллельно в регионах спонтанно местными силами проводились опросы на ту же тему, но без предварительного информирования аудитории о целях присоединения к ВТО и содержании переговоров и, соответственно, без встреч с компетентными экспертами торговой политики. Результаты этих опросов давали более, чем скромные результаты: примерно 10% опрошенных высказывали готовность работать в условиях членства в ВТО и таким образом в целом выступали за присоединение, а подавляющее большинство высказывалось против. Данные подобных опросов охотно использовались противниками присоединения России к ВТО.

Отыскать причину столь заметного различия в результатах одних и других опросов оказалось несложно. В ходе «самодеятельных» исследований общественного мнения их участникам, как правило, предлагалось отвечать на заведомо некорректно сформулированные вопросы, типа «Согласны ли вы с предполагаемым полным и одномоментным открытием рынка, неизбежным при присоединении к ВТО?». При этом, как уже было отмечено, какой-либо достоверной базовой информации о ВТО и процессе присоединения участникам этих опросов не предоставлялось. Результат опроса при таком подходе был предопределен – негативные ответы оказывались доминирующими.

Было бы естественным предположить, что развитие диалога государства с бизнесом должно было идти по нарастающей по мере приближения к завершающей стадии переговоров по присоединению России к ВТО. К сожалению, в действительности все происходило не столь однозначно.

Главным побудительным мотивом к началу диалога с бизнесом явился образовавшийся примерно в 2000-м году очевидный разрыв между достигнутым прогрессом на переговорах по присоединению и степенью информированности отечественного бизнеса по вопросу будущего членства в ВТО, которая в тот момент была фактически нулевой. Осознание правительством этой реальности и необходимости вовлечения бизнеса в процесс, как главного заинтересованного субъекта в формировании максимально выгодных для него условий присоединения, и послужило реальным импульсом для начала диалога в 2001 г. С этого момента интенсивность диалога в течение ряда лет нарастала, в него оказалось вовлеченным большинство крупных предприятий и регионов Российской Федерации. В период 2003-2004 гг. произошел знаменательный перелом, о котором уже было сказано выше, когда инициатива организации и проведения региональных конференций и семинаров стала постепенно переходить от Москвы к местным администрациям и бизнес-объединениям, что можно было только приветствовать.

. Об успехе и содержательности региональных конференций по теме присоединения к ВТО свидетельствовал один любопытный факт: среди их участников были не только российские предприниматели, но и их коллеги из других республик СНГ, в которых подобных мероприятий не проводилось.

Ситуация стала меняться в 2007-2008 гг. и особенно во второй половине 2009 г., когда стремление государства к скорейшему присоединению к ВТО периодически ослабевало. Это можно объяснить разными причинами. В конце 2006 – начале 2007 гг. возникло некое разочарование из-за несбывшихся надежд завершить переговорный процесс в указанный период. Затем наступило ухудшение обстановки на переговорах после вооруженного конфликта с Грузией в августе 2008 г. Тем временем в мире разразился экономический кризис, и некоторым высокопоставленным правительственным чиновникам показалось, что в этих условиях не следует «торопиться в ВТО». Наконец, в июне 2009 г. было вообще объявлено о приостановке переговоров России о присоединении к ВТО в связи с созданием Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии и планами двигаться в ВТО коллективно.

Все эти события и связанные с ними перемены в отношении высшего руководства страны к вопросу присоединения к ВТО не могли не сказаться на диалоге с бизнесом – его интенсивность стала заметно ослабевать. Было досадно видеть, как на глазах тает вера российских предпринимателей в решимость руководства страны довести присоединение к ВТО до своего логического завершения. К сожалению, поводы для этого были. Так, в январе 2010 г., первый вице-премьер правительства РФ Виктор Зубков, встречаясь с российскими журналистами в Берлине, ни много ни мало заявил, что тема вступления России во Всемирную торговую организацию «отошла на второй план», оговорившись, правда, что «это не значит, что мы не должны вступать в ВТО». Уточним, что г-н Зубков – одна из ключевых фигур экономического блока Правительства и второй человек после И.Шувалова в Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции, в компетенцию которой входит в том числе и вопрос присоединения к ВТО. И потому, если такой человек что-то говорит про ВТО, то это вполне может восприниматься как официальная позиция страны.

Но тут возникают серьезные сомнения в правильности интерпретации позиции государства по столь важному вопросу. Дело в том, что всего месяцем ранее в декабре 2009 г. в ходе очередного саммита РФ-ЕС в Стокгольме президент Д.Медведев особо подчеркнул, что Россия готова идти тем путем в ВТО, который окажется кратчайшим. Если к приведенным двум противоположным заявлениям добавить третье, а именно уже цитировавшееся выше полушутливое выражение «благодарности» премьера В.Путина главе Еврокомиссии Ж.-М.Баррозу за то, что Евросоюз «не принял Россию в ВТО» в период кризиса, то в сознании российского бизнесмена, да и любого нормального человека не может не возникнуть настойчивое желание выяснить, где же находится истинная позиция страны по вопросу присоединения к ВТО.

Если говорить о позиции крупного российского бизнеса (а она ассоциируется с позицией российского бизнеса в целом), то необходимо прежде всего иметь виду, что после разгрома ЮКОСа и посадки Ходорковского он был вынужден адаптироваться к новым условиям, которые предусматривали максимальную сдержанность и недопущение каких-либо высказываний, которые могут быть истолкованы как политические. Так, в период 2008-2009 гг., когда руководство страны давало реальные поводы усомниться в твердости его линии на присоединение к ВТО, свое мнение на этот счет не сочли возможным высказать даже представители крупнейших отечественных металлургических компаний, которые, как известно, наиболее заинтересованы в членстве России в ВТО и потому всегда выступали как наиболее активные сторонники присоединения (например, глава «Северстали» А.Мордашов). Пожалуй, единственным известным представителем крупного бизнеса, сохранявшим во все времена свою последовательную позицию решительной поддержки присоединения к ВТО, оставался Анатолий Чубайс.

Вопрос о том, почему российским предпринимателям не удается отстаивать свои интересы в диалоге с властями чрезвычайно важен для современной России, поэтому неслучайно найти ответ на него попыталась Экспертная группа, работающая над корректировкой стратегии развития России до 2020 г.

На сегодняшний день в стране действуют четыре крупные бизнес-ассоциации — это уже упомянутые РСПП, ТПП, а также «Деловая Россия» и «Опора России». Все они вовлечены в процесс принятия важных для бизнеса решений, встроены в действующий механизм согласований и изменений законодательства. Они часто затевают публичное обсуждение инициатив правительства, участвуют в экспертных советах при Госдуме, круглых столах и других открытых и закрытых дискуссиях с властями. Казалось бы, у них есть много возможностей донести свое мнение. Однако, на практике оно, как правило, не принимается во внимание. По мнению экспертов, причин такого положения дел три: у чиновников и ведомств нет стимулов к тому, чтобы решать проблемы бизнеса; у правительства нет возможности в оперативном режиме получать от бизнес-среды сигналы обратной связи; сложившиеся каналы влияния бизнеса на экономическую политику неэффективны, потому что подчинены реализации индивидуальных интересов, а не коллективных интересов бизнес-сообщества<sup>89</sup>.

Затронутая тема достаточно болезненна для современной России и выходит за рамки рассматриваемого диалога государства и бизнеса в ходе процесса присоединения России к ВТО. Можно сказать, что описанные сбои в диалоге государства и бизнеса по проблеме членства в ВТО в значительной мере обусловлены плохим деловым климатом в стране, на что неоднократно в последние годы указывал президент Дмитрий Медведев. Находясь в условиях неослабевающего давления со стороны силовых структур и государственных органов, не имея гарантий защиты своего бизнеса от их посягательств на собственность и не располагая нормальными возможностями отстаивания своих интересов в суде, большинство крупных российских бизнесменов не ощущает той уверенности и безопасности, которые позволяли бы им высказывать свое независимое мнение по тем или иным важным и острым вопросам экономической политики страны. Отсюда и та вынужденная пассивность в наиболее критичные моменты процесса присоединения к ВТО, когда в действиях государства явно не хватало определенности и последовательности в реализации избранного курса во внешнеэкономической сфере.

Резюмируя изложенное, можно сказать, что диалог с бизнесом, как и общественные дебаты по теме присоединения к ВТО вообще, все-таки дали позитивный результат, несмотря на отмеченные выше недостатки в организации процесса присоединения на государственном уровне и логическую незавершенность этого диалога. Этот диалог охватил как крупный, так и средний и малый бизнес. Предпринимательское сообщество убедилось, что оно способно оказывать воздействие на решения правительства в торгово-политической сфере и что правительство заинтересовано в сотрудничестве с бизнесом для поиска оптимальных решений. Российский бизнес осознал, что цели присоединения к ВТО полностью согласуются с целями и задачами развития рыночной экономики в России и отвечают его базовым интересам. Проблема присоединения России к ВТО стала первым примером, когда правительство вполне осознанно начало диалог с бизнесом и обществом о будущих условиях нашего членства в ВТО и возможных его последствиях. Эта инициатива оказалась абсолютно верной.

Вместе с тем далеко не всеми участниками этого диалога, включая высших чиновников, политиков и предпринимателей, осознана его важность. Для ее понимания лучше всего обратиться к богатейшему опыту европейской интеграции. Один из ее уроков гласит о том, что принимаемые решения обретают легитимность лишь тогда, когда они становятся предметом общественных дебатов. В ЕС на протяжении многих лет

---

<sup>89</sup> В отсутствии диалога между бизнесом и властью виновата не только власть. [Vedomosti.ru.22.08.11](http://Vedomosti.ru.22.08.11).

евростроительства практически все значимые решения проходили испытание посредством открытых и детальных дебатов. Порой они приобретали весьма острый характер, однако после их завершения уже ни у кого не возникало повода ставить под сомнение принятое решение. В условиях российской действительности данный опыт более, чем актуален. Если по проблеме присоединения к ВТО общественные дебаты, пусть и с недостатками и изъянами, но все-таки состоялись, то, к примеру, по вопросу создания Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии их практически не было, хотя у представителей бизнеса этих республик возникали весьма серьезные вопросы и озабоченности относительно данной инициативы.

Поддержка бизнесом процесса присоединения к ВТО, диалог между государством и бизнесом в ходе переговоров по присоединению, безусловно, сыграли важную роль в выработке приемлемых условий будущего членства России в ВТО. Однако следующий этап – этап членства в ВТО предполагает иной, более совершенный уровень взаимодействия бизнеса с государством, связанный с разрешением спорных и конфликтных ситуаций. Выйти на этот новый уровень российскому государству и бизнесу еще только предстоит. Речь об этом пойдет в Главе 4.

## Глава 4. Членство в ВТО: возможности и перспективы

### 4.1. Оценка возможных последствий присоединения России к ВТО

Вопрос о возможных последствиях присоединения ко Всемирной торговой организации, как было показано выше, породил огромное количество домыслов и спекуляций как среди представителей бизнеса, так и в обществе в целом. Разговоры о возможных «катастрофических» последствиях присоединения к ВТО всегда казались актуальными и привлекали внимание. В действительности таковых в принципе не может быть в силу одного из базовых принципов ведения переговоров российской стороной. Он состоит в том, что ни одна тарифная позиция в момент присоединения к ВТО не будет ниже ныне действующей. Следовательно, никакого обвального увеличения импорта и обрушения в результате внутреннего рынка, произойти не может.

И в дальнейшем уровень импортной таможенной пошлины будет снижаться постепенно в течение переходных периодов и в основном на оборудование, комплектующие и те товары, в которых нуждается российский производитель и потребитель. Условия присоединения РФ к ВТО таковы, что ни одна отрасль экономики не может оказаться пострадавшей. Риск возможен лишь на уровне отдельных предприятий, однако здесь причины проблем могут быть связаны вовсе не с членством в ВТО, а с иными обстоятельствами. Что касается причин и истоков всякого рода спекуляций о «катастрофических» последствиях и сценариях, связанных с присоединением к ВТО, то они были рассмотрены в Главе 3.

В ходе общественных дебатов на тему присоединения к ВТО не раз звучали призывы произвести расчеты возможных последствий этого шага по всем отраслям экономики, и только после этого принимать окончательное решение о членстве. Заблуждение сторонников такого подхода состоит в том, что сделать подобные расчеты с достаточной степенью определенности пока еще никому не удавалось (хотя подобные попытки предпринимались, в частности, в США еще в период ГАТТ), поскольку не существует такой математической модели, которая могла бы учесть все возможные кросс-секторальные (перекрестные) воздействия в национальной экономике и выдать конкретный результат. Поэтому любое серьезное исследование на тему последствий может иметь в качестве результата лишь оценочные показатели.

Ни одно из исследований, которые проводились как в правительстве РФ, так и независимыми экспертами, в том числе и оппонентами правительства в данном вопросе, не показало вероятности какого-либо серьезного ущерба при любом сценарии развития переговорного процесса по присоединению к ВТО. Даже в случае самых либеральных условий присоединения, которые могли бы сформироваться при выполнении российской стороной всех основных требований партнеров относительно открытия рынков, негативный экономический эффект был бы близок к нулю.

Причина в том, что российская экономика, как и многие другие, достаточно инерционна и проявляет устойчивость к такому рычагу экономического регулирования, как условия доступа иностранных товаров и услуг на внутренний рынок. Основные тенденции развития экономики будут определяться отнюдь не факторами, связанными с присоединением или неприсоединением, а общим характером экономического развития. Можно выделить такие важнейшие факторы, как цена на нефть и колебание курса национальной валюты, которые постоянно оказывают влияние на российских производителей и экспортеров, причем это влияние зачастую существенно сильнее, чем предполагаемое незначительное снижение импортной таможенной пошлины.

Рассмотрим результаты одного из последних исследований по вопросу возможных последствий присоединения России к ВТО.

В 2005-2007 гг. в Государственном университете Высшая школа экономики ( ныне – Научно-исследовательский университет ВШЭ – *прим. авт*) группа экспертов под руководством профессора, д.э.н. А.В.Данильцева провела исследование: «Анализ и оценка возможных экономических последствий присоединения Российской Федерации к ВТО для наиболее чувствительных отраслей и секторов российской экономики с учетом соответствующих региональных аспектов».

Исследование дало основания полагать, что рынки  $\frac{3}{4}$  регионов Российской Федерации не ощутят каких-либо негативных последствий присоединения к ВТО, либо почувствуют улучшение экономической конъюнктуры. Это означает, что сложившаяся структура поставок в подавляющем большинстве регионов такова, что даже относительно заметное изменение режима доступа иностранных товаров на внутренний рынок вряд ли приведет к ощутимым сдвигам на рынке.

В то же время в ряде регионов потенциально могут возникнуть проблемы вытеснения с рынка отечественных товаров с учетом сложившейся структуры рынка. Причина этих проблем заключается в относительно большой роли товарных рынков, где существуют наиболее благоприятные с точки зрения их структуры условия для активизации процессов замещения.

Влияние присоединения России к ВТО, отмечается в исследовании, возможно на ограниченное число рынков. Для целей анализа ситуации в регионах были выбраны следующие рынки из числа чувствительных (17 рынков): кондитерские изделия, рыбная продукция, косметические изделия, ковры и ковровые изделия, телевизоры, трактора, шины, холодильники, легковые автомобили, фанера, древесно-стружечные плиты и древесно-волоконистые плиты, мясо и птица, полимерные пленки, одежда, минеральные удобрения, пряжа, чай и кофе в обработанном виде.

Сделанные оценки основываются на данных по товарным группам в целом, тогда как с учетом их большого разнообразия картина по отдельным детальным позициям может несколько различаться. При этом, наиболее чувствительными к изменению импортных пошлин являются следующие рынки: прежде всего, чай и кофе в обработанном виде, косметика, шины, легковые автомобили и в меньшей мере – одежда, полимерные пленки, бытовая техника. На этих рынках ожидается возможное увеличение импорта за счет расширения спроса, который не может быть в полной мере удовлетворен отечественной продукцией.

Важно иметь в виду некоторые особенности по каждой из указанных групп. Снижение пошлин по позиции «чай и кофе» в обработанном виде может привести к незначительному росту ввоза уже расфасованной продукции. По позиции «косметика» необходимо учитывать, что конкурентоспособность российских и импортных продуктов различна в разных сегментах рынка. Если декоративная косметика практически не производится в России, и потребности в основном удовлетворяются за счет импорта, то производство ряда косметических средств (мыло, крем и др.), напротив, достаточно хорошо развито и данные товары успешно конкурируют на рынке.

На рынке легковых автомобилей с учетом реализации большого числа инвестиционных проектов по промышленной сборке на территории России изменение таможенных пошлин должно привести к существенно меньшим изменениям доли импорта, чем показывает проведенный анализ, так как он основывается на имеющейся статистике производства и импорта, а в будущем конкуренция будет развиваться все более между отечественными автомобилями и иностранными, но произведенными на территории России (важно подчеркнуть, что анализ эластичности проводился на основе данных статистики до 2005 г., то есть без учета эффекта снижения пошлин при реализации новых инвестиционных проектов и реализации самих проектов). В случае выполнения возможных обязательств в отношении либерализации импорта шин, одежды, полимерных материалов и бытовой техники объем импорта увеличится в значительной мере за счет роста регистрируемого импорта благодаря сокращению уклонения от

декларирования товара по мере снижения пошлин. Важно при этом иметь в виду, что проблемы потенциально могут появиться на указанных рынках лишь при сопутствующих негативных процессах внутри страны, то есть общее в случае заметного снижения темпов роста экономики и т.д., говорится в исследовании.

Проведенный анализ и рассмотренные данные позволили сделать выводы относительно регионов, где масштабы эффекта замещения (или вытеснения с рынка) отечественных товаров могут протекать наиболее активно. Однако при этом ряд обстоятельств препятствовало точности оценок. Используемый при оценках подход, ориентированный на показатели общего объема ввоза (или вывоза) в регионы, в значительной мере выводит за пределы сферы внимания малые регионы, доля которых в общероссийском рынке, правда, незначительна. Такой подход для общих оценок рыночной ситуации, с макроэкономической точки зрения, вполне правомерен. Другая проблема связана с достоверностью (полнотой) имеющейся информации о межрегиональных поставках. Данная проблема наиболее отчетливо просматривается на примере республик Северного Кавказа, а также малых автономных округов.

Согласно исследованию, сами по себе процессы замещения отечественных товаров на региональных товарных рынках вряд ли существенно скажутся непосредственно на региональных и местных бюджетах регионов. Возможное изменение направлений товаропотоков и круга экономических агентов, задействованных в процессе оптовой и розничной торговли, не приведет к существенным колебаниям доходов региональных бюджетов. Так, доля таких отраслей как торговля, общественное питание, материально-техническое снабжение и сбыт в поступлениях в региональные бюджеты составляет около 12% (торговля и общественное питание – около 10,5%). Более того, существует вероятность, что процессы замещения импортом после присоединения России к ВТО, скорее всего, приведут к более активному товарообороту по вытесняемым отечественным товарам. Таким образом, если рассматривать вопросы последствий под этим углом, то торговля в целом и бюджеты (по доходам от отрасли), скорее всего, окажутся в выигрыше.

Таким образом, в связи с присоединением к ВТО следует ожидать возможных положительных эффектов, которые скорее всего не будут значительными по масштабам, однако охватят все регионы. Таковыми могут стать активизация потребления и соответственно спроса на товары и услуги, которые не являются предметом импорта (благодаря высвобождению средств за счет удешевления импорта), а также рост бюджетных поступлений благодаря активизации торговли и сбора соответствующих налогов.

Предполагается, что возможно значимые последствия будут возникать в тех регионах, где предприятия отраслей, подвергшихся вытеснению с локальных рынков, куда осуществлялись поставки, являются бюджетообразующими (для субъекта федерации) или градообразующими для местных бюджетов. Здесь также последствия могут носить двойной характер: с одной стороны, - снижение доходов бюджетов из-за сокращения объемов производства, а с другой, – рост расходов бюджетов на социальные программы из-за возможного роста безработицы и других социальных проблем в регионах.

Наибольшее число регионов, которые могут испытывать на себе влияние указанного комплекса неблагоприятных факторов, связанных с вытеснением с локальных рынков отечественной продукции, расположено в центральной России. Это в основном регионы локализации легкой промышленности (Ивановская, Костромская, Курская, Московская, Тульская и Владимирская области). Кроме того, ситуация может несколько осложниться в Волгоградской области, где к числу проблемных относится производство тракторов и поставки шин в другие регионы страны. То же самое можно сказать в отношении Самарской области в сфере производства легковых автомобилей: проблемным здесь может стать бюджет города Тольятти и вся его социальная сфера. Однако, поскольку Самарская область относится к наиболее экономически мощным регионам России,

собственные бюджетные ресурсы здесь могут позволить отчасти сгладить формирующиеся проблемы.

В целом полученные в исследовании результаты указывают на то, что выполнение будущих обязательств в области доступа на рынок (которые в наибольшей степени поддаются количественному анализу и, как правило, являются объектом исследований, связанных с количественными оценками) не приведет к существенным экономическим последствиям для российской экономики в целом и отдельных регионов.

При оценке полученных результатов необходимо также иметь в виду, что современная статистическая база не приспособлена к проведению оценок рыночной ситуации в регионах. Поэтому даже детальный учет всех факторов (специфических для каждого конкретного региона) и попытка оценить потенциальные направления изменения рыночной ситуации в отдельных регионах позволяют представить лишь оценки вероятности возникновения тех или иных последствий присоединения страны к ВТО на уровне отдельных регионов.

Кроме того, при знакомстве с результатами исследования следует учитывать, что существует определенная доля условности в оценке региональных товарных рынков, исходя из формальных административных границ отдельных субъектов, к которым привязаны официальные статистические данные. Важнейшим обстоятельством является масштаб реального изменения объемов поступления иностранного товара на рынок.

Полученные оценки увеличения импорта в случае изменения торгового режима в результате присоединения к ВТО позволяют сделать вывод о том, что реальное воздействие на экономику рассмотренных регионов окажется минимальным и будет практически компенсировано в условиях устойчивого экономического роста.

#### **4.2. Значение членства в ВТО для России**

Казалось бы, сказанное выше дает вполне исчерпывающий ответ на вопрос, почему России необходимо стать членом ВТО. Тем не менее, учитывая накал дебатов на эту тему в последние годы и степень ее мифологизированности, автор счел целесообразным посвятить отдельный параграф значению членства в ВТО для России.

Заметная часть российского политического класса и общества в целом по-прежнему с трудом принимает новую реальность, в которой Россия уже не является сверхдержавой, каковой несомненно был Советский Союз. Но во времена СССР, когда весь мир жил в условиях жесткого противостояния двух различных политических систем, важнейшей составляющей понятия «сверхдержава» или «глобальная держава» была военная сила в виде ее ракетно-ядерного потенциала. После крушения берлинской стены и распада СССР понятие «глобальная держава» изменилась столь стремительно, что многие политики на востоке Европы и особенно в России не успели за этим изменением. Препятствием на вопросе ядерного оружия переместился в иную сферу: главной озабоченностью мирового сообщества стала проблема его дальнейшего нераспространения на планете и контроля за имеющимися арсеналами.

Соответственно понятие «глобальная держава» приобрело гораздо более мирный и в конечном счете правильный смысл: если экономический, финансовый, научно-технологический потенциал государства таков, что позволяет ему оказывать заметное влияние на мировую экономику и торговлю, то такое государство несомненно следует считать глобальной державой. Разумеется, военная составляющая тоже осталась, но теперь она явно не на первом плане.

В этой новой системе координат Россия после распада СССР скорее соответствовала параметрам региональной державы, что в общем-то не отрицалось во времена президента Б.Ельцина. В начале второго десятилетия XXI века российская экономика по-прежнему не дает оснований стране быть зачисленной в разряд глобальных держав. Вместе с тем, если

смотреть на роль России в мире в целом, то она явно выше, чем у любой другой региональной державы. Статус постоянного члена Совета Безопасности ООН, членство в G8, успехи в освоении космоса, заметная роль в региональных конфликтах и решении многих вопросов глобального характера, огромная территория, богатейшая ресурсная база и пр. – все это несомненно придает России как государству глобальное измерение.

Серьезнейшим изъяном в этом смысле оставалось до последнего времени отсутствие голоса у РФ в таком крупном и важном международном формате, как торговля, точнее, торговые переговоры. Уже в течение ряда лет Россия остается единственной крупной экономикой в мире, не являющейся членом Всемирной торговой организации. Это, во-первых, противоречит естественным торгово-экономическим интересам страны (не говоря об имидже), ставя попутно крест на планах модернизации экономики. Во-вторых, – не позволяет сегодня России как крупной экономике участвовать в выработке правил международной торговли, исключая страну из важнейших для мировой экономики переговоров о настоящем и будущем многосторонней торговой системы, следствием чего, в частности, является невозможность полноценного присутствия Москвы на дискуссиях в рамках G20.

Это довольно остро ощутил президент Д.А.Медведев на первых «кризисных» саммитах «двадцатки» осенью 2008 г. в Вашингтоне и весной 2009 г. в Лондоне, что явно прибавило ему решимости сделать все возможное для скорейшего завершения переговоров по присоединению России к ВТО. Вместе с тем, в представлении значительной части российского политического истеблишмента значение и смысл присоединения к ВТО все еще сводится в основном к исправлению/улучшению имиджа России путем обретения равноправия еще в одном мировом клубе. Подобное видение вопроса можно сравнить с эффектом вершины айсберга, которая обычно меньше, чем его невидимая часть.

Думается, что именно возможность влиять на выработку правил международной торговли должна рассматриваться в качестве ключевого момента при анализе значения членства в ВТО для России. Дальнейшее неучастие в этом процессе несет нарастающие и трудно поддающиеся оценке потери для России. Дело в том, что выработка любого нового соглашения в рамках ВТО является результатом учета позиций заинтересованных сторон. Если же та или иная страна не участвует в данном процессе, то и ее интересы не будут учтены при выработке и принятии нового документа, выполнение положений которого станет обязательным для всех, в том числе и новых членов ВТО.

Излишне говорить о том, какое значение Москва придает своему внешнему имиджу, тому, насколько в мире считаются с Россией. Российские руководители прекрасно сознают, что по экономическим показателям (около 2,5% мирового ВВП) страна еще не скоро приблизится к наиболее развитым государствам мира. В такой ситуации особенно обидно не иметь тех рычагов международного влияния, которые можно было обрести уже давно и которые имеет большинство стран мирового сообщества в силу своего членства в ВТО. Причем, в условиях мирового экономического кризиса значение членства в ВТО приобрело дополнительное измерение. Продемонстрировав свою эффективность и авторитет в период кризиса, институт под названием «ВТО» показал, что может рассматриваться как элемент создаваемой системы глобального управления. При этом необходимо учесть, что сфера юрисдикции ВТО будет расширяться. К примеру, уже после очередной министерской конференции, намеченной на декабрь 2011 г., планируется включить в повестку дня ВТО такие насущные проблемы XXI в., как изменение климата, продовольственную безопасность, курсы валют. Следовательно, пока Россия не является членом ВТО, она не может претендовать на полноценное участие в обсуждении и тем более создании системы глобального управления. Совершенно очевидно, что ни нынешнее, ни завтрашнее российское руководство не пожелает мириться с таким положением вещей.

Без присоединения к ВТО тормозится участие РФ в ряде международных организаций и проектов. В частности, речь идет и вступлении России в ОЭСР, которое может состояться только при условии членства в ВТО. Речь также идет о предстоящем в 2012 г. председательстве России в форуме АТЭС, которое будет выглядеть не вполне полноценным, если страна к тому времени не станет членом ВТО. Наконец, дальнейшее институциональное развитие отношений с главным торговым партнером России – Евросоюзом – тоже увязано с членством России в ВТО. Именно с учетом этого условия стороны намерены выработать новый документ стратегического значения о партнерстве и сотрудничестве (взамен прежнего Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, действовавшего в период 1997-2007 гг.).

Если продолжать рассматривать имиджевую сторону дела, то нельзя исключать, что в ВТО Россию может ожидать заманчивая, амбициозная миссия. Речь идет о том, что нынешний Дохийский раунд торговых переговоров уже в течение ряда лет находится в глубоком кризисе, что грозит подрывом и ослаблением роли ВТО в мире. Не совпадет ли приход за стол многосторонних торговых переговоров в Женеве нового игрока в лице российского представителя с началом выхода Доха раунда из кризиса? Конечно, подобный сценарий выглядит сегодня слишком маловероятным по целому ряду обстоятельств. Однако в любом случае перед Россией откроется реальная перспектива оказать конкретное влияние на будущее ВТО, включая возможное реформирование организации.

Говоря о значении членства в ВТО для России, следует вспомнить, что в конце первого десятилетия XXI века Россия оставалась одной из наиболее дискриминируемых стран на мировых рынках. Прямые убытки отечественных производителей и экспортеров от дискриминационных мер составляли не менее 2,5 млрд. долл. в год. Членство в ВТО обеспечивает свободный и недискриминационный доступ российским производителям и экспортерам на внешние рынки. Это означает, что Россия сможет пользоваться всеми уступками по доступу на рынки товаров и услуг стран-членов ВТО, зафиксированными в их обязательствах в ГАТТ/ВТО (обязательства по тарифам, доступу на рынок услуг, нетарифным барьерам и т.д.).

Российские компании смогут гораздо эффективнее защищать свои интересы на рынках иностранных государств, пользуясь правами России как члена ВТО (доступ на рынки, преодоление разного рода барьеров, защита товарных знаков и т.п.). Российские компании смогут также эффективнее защищать свои интересы и на внутреннем рынке в случаях выявления демпинга, применения запрещенных ВТО субсидий или резкого возрастания импорта товаров.

Снижение/обнуление импортных таможенных пошлин на технологическое оборудование, комплектующие, компьютерную технику, предусмотренные условиями нашего присоединения к ВТО, позволит целому ряду производств реализовать планы технического перевооружения и существенного повышения уровня конкурентоспособности отечественных производителей на мировых рынках.

Многие российские компании, сотрудничающие с иностранными партнерами, получают выгоды от активизации притока иностранных инвестиций и технологий, что явится следствием присоединения РФ к ВТО.

В выигрыше от присоединения к ВТО окажутся и предприятия малого и среднего бизнеса в результате снижения административного давления и произвола со стороны местных властей и укрепления верховенства закона.

Перечисленные выгоды от присоединения к ВТО не появляются однако сами собой – чтобы получить их, необходимо активно и грамотно использовать свое членство в этой организации. Для этого уже на стадии завершения переговоров о присоединении, необходимо начинать мыслить категориями члена ВТО, что, как выясняется, не дается в одночасье.

Как известно, наиболее сложными на торговых переговорах в ВТО являются вопросы сельского хозяйства. Именно они главным образом стали камнем преткновения на фактически зашедших в тупик переговорах Доха раунда. Требование развивающихся стран, составляющих большинство в ВТО, состоит в существенном сокращении и ликвидации фермерских субсидий в богатых странах. Россия, как известно, имеет весьма низкий уровень субсидирования своего агропроизводителя по сравнению со многими развитыми странами, причем ликвидировать этот разрыв мы не в состоянии за отсутствием соответствующих финансовых возможностей. Поэтому логически в ВТО для нас остается одна линия поведения – добиваться снижения и ликвидации фермерских субсидий совместно с другими странами, прежде всего, с так называемой Кернской группой стран (Канада, Австралия, Новая Зеландия, Бразилия и др.), где действует нулевая поддержка агросектору. Вообще, можно сказать, что сельское хозяйство это наиболее очевидный приоритет для России в рамках будущей деятельности внутри ВТО.

В силу ряда объективных причин в начале XXI века российское сельское хозяйство имеет достаточно обнадеживающие перспективы. По оценкам многих международных экспертов, продовольственная ситуация в мире в ближайшие десятилетия будет ухудшаться. В этих условиях Россия имеет реальную возможность увеличения экспорта зерновых за счет расширения посевных площадей. На это, в частности, указал в своей статье, опубликованной в конце июля 2011 г. в немецкой «Die Welt» профессор факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ Сергей Караганов: "Рост цен на продовольствие становится негативным бременем для большей части территории Азии, в то время как Россия обладает гигантским потенциалом в плане увеличения объемов производства зерна"<sup>90</sup>. Напомним, что к концу первого десятилетия XXI века Россия вошла в пятерку самых крупных поставщиков зерна в мире.

Этот же период был отмечен ростом производства в РФ мяса птицы и свинины. В Главе 3 уже приводилось высказывание председателя Мясного союза М.Мамиконян о том, что в последние 5-7 лет птицеводство росло в стране на 15-18% в год, а к 2015г. Россия будет экспортировать мясо птицы и поставлять свинину в страны СНГ. При этом следует подчеркнуть, что все это происходит в условиях несравненно меньшего субсидирования агросектора в России по сравнению с ЕС или США. Тем временем в ВТО, как известно, установился устойчивый и долговременный тренд на снижение сельхозсубсидий. Согласно расчетам, произведенным западными экспертами, если производство говядины в ЕС будет лишено субсидий, доля которых в конечной цене данного продукта составляет около 40%, то она окажется неконкурентоспособной на внешнем рынке, и на смену ей может прийти мясо из России.

Упомянутая Кернская группа – лишь один из так называемых переговорных альянсов внутри ВТО, которых насчитывается ныне более десяти. Их смысл заключается в том, что группы стран с совпадающими или близкими торгово-экономическими интересами объединяются в неформальные группы для координации и усиления своих позиций по конкретным вопросам внутри ВТО. Естественно, что Россия могла бы не только стать участницей ряда существующих альянсов, но и вероятно сформировать новые, исходя из своих интересов. В этом собственно и состоит повседневная напряженная работа внутри ВТО, успех которой создает авторитет ее члену.

Не секрет, что часть наших внутренних противников членства в ВТО продолжает уповать на нефть и газ, которые, по их мнению, должны и в будущем обеспечивать стране необходимый доход. На самом деле это далеко не так. Например, уже сейчас принимаются меры, которые в среднесрочном плане могут существенно повредить нашим интересам по экспорту газа. Речь идет о введении в действие так называемого третьего энергопакета ЕС, по одному из положений которого собственники транспортных сетей энергоносителей должны быть отделены от добывающих компаний. Этот шаг может

---

<sup>90</sup> Караганов С. Будущее России связано в том числе и с Востоком. Die Welt. 25.07.2011.

изменить структуру сбыта и повлиять на долгосрочные интересы РФ на европейском рынке. Для «Газпрома», в котором принудительное разделение называют «экспроприацией», реализация третьего пакета означает потерю контроля над транспортировкой газа по территории ЕС, а в перспективе — неизбежное снижение его доли в международных консорциумах по строительству газопроводов в ЕС. Как подчеркнул в одном из своих интервью главный российский переговорщик по вопросам торговли М.Ю.Медведев, членство России в ВТО позволило бы найти соответствующие аргументы с тем, чтобы наши партнеры откорректировали свою позицию. Ибо неухудшение условий торговли – одно из правил ВТО, которое не раз успешно использовалось различными странами для защиты своих интересов.

Эффективность и результативность нашей деятельности в ВТО безусловно будут связаны с состоянием дел в российской экономике и масштабами ее вовлеченности в экономику глобальную. И то, и другое в свою очередь будет зависеть от успехов планов модернизации в России. Ибо экономика преимущественно энерго-сырьевая является скорее не частью глобальной экономики, а ее придатком.

### **4.3. Задачи на ближайшее будущее**

ВТО дает немалые возможности каждому члену Организации. Другой вопрос – как та или иная страна их использует. К примеру, сравнительно небольшая пятимиллионная Норвегия является гораздо более активным членом ВТО, чем 150-миллионная Нигерия. Китай в первые годы своего членства в ВТО не отличался высокой активностью, однако обстоятельства заставили его начать менять линию поведения, когда в адрес Пекина стало поступать достаточно много нареканий в связи с нарушениями норм и правил ВТО.

Существует немалое число бедных стран, которые не могут эффективно использовать свое членство в ВТО по объективным причинам: они просто не располагают достаточными финансовыми и институциональными ресурсами для постоянного и полноценного участия в работе организации. Для ВТО это один из серьезнейших вызовов, который именуется проблемой развития (см. 1.4). Если же страна не относится к категории бедных, однако внутри ВТО не отличается высокой активностью, то в этом, как правило, виновата она сама.

Иметь свою ясную стратегию для работы внутри ВТО, четко представлять себе, какие именно национальные торгово-политические интересы предстоит отстаивать и какие государственные структуры должны за это отвечать, наконец, быть готовыми в профессиональном плане к реализации всего этого – так, пожалуй, можно было бы обозначить условия, выполнение которых позволит рассчитывать на эффективное членство в ВТО.

Выше уже говорилось о том, что наше неучастие в ГАТТ/ВТО на протяжении многих десятилетий обернулось неизбежным отставанием на институциональном уровне, а также вобретении соответствующего опыта. Можно ли теперь прийти в ВТО, как говорится, во всеоружии, чтобы защищать свои торгово-политические интересы так же эффективно, как это делают США, ЕС, Канада, Швейцария и другие многоопытные члены Организации? Скорее всего, чтобы достичь уровня этих стран, потребуются определенные усилия и время. Разумеется, надо постараться максимально использовать накопленный этими странами опыт, чтобы применить лучшее у себя.

Важнейшая составляющая подготовки к членству в ВТО безусловно связана с работой на общегосударственном уровне. В августе 1997 г. была образована Комиссия Правительства Российской Федерации по вопросам ВТО, преобразованная в июле 2004 г. в Правительственную комиссию по вопросам Всемирной торговой организации и взаимодействию с Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Цель Комиссии – согласование функций различных правительственных учреждений в

процессе присоединения и выработка переговорной позиции российской стороны. В соответствии с получаемой от правительства информацией, министерства несут ответственность по всем вопросам, связанным с ВТО в пределах сферы их компетенции.

Слабым местом деятельности Комиссии за последние годы явилась ее явно недостаточная вовлеченность в систематические консультации с отечественными производителями. За недостатком таких консультаций интересы частного сектора до сих пор учитывались Комиссией главным образом через контакты правительственных чиновников с отдельными отраслевыми лидерами, имеющими доступ в высокие кабинеты. Подобная практика очевидно является ущербной, ибо ее рамки не позволяют выявить отношение всей данной отрасли к либерализации. В результате правительство постоянно рискует выработать предложения, базирующиеся на неполной информации, с одной стороны, и подорвать внутреннюю поддержку либерализации, с другой.

Но главная организационная проблема, являющаяся на самом деле проблемой управления внешнеполитическим блоком, заключается в том, что российские правительственные ведомства не замыкаются на единую структуру, которая отвечала бы за проведение переговоров и применение международных договоров в сфере торговой политики. Наличие такой структуры давно оправдало себя и в Соединенных Штатах (Офис Торгового представителя США - *USTR*), и в ЕС (Комиссариат Еврокомиссии по торговле), и во многих других странах с развитой рыночной экономикой. В большинстве из них существует министерство торговли, глава которого соответственно и отвечает за торговые переговоры. Ряд известных российских экономистов, имеющих опыт работы во внешнеэкономическом блоке правительства, неоднократно высказывался за создание у нас аналогичного министерства либо вневедомственного учреждения (на этот счет, кстати, еще в 1999 г. был соответствующий Указ президента Б.Ельцина, который, однако, так и остался нереализованным).

Чтобы как-то разрешить существующую организационную проблему и обеспечить нужный уровень представительства на переговорах по присоединению к ВТО, в российской практике последних лет к ним в ответственные моменты подключался правительственный чиновник в ранге министра, вице-премьера или первого вице-премьера. Как известно, в настоящее время куратором переговоров по присоединению к ВТО является первый вице-премьер Игорь Шувалов. Но позволяет ли подобная практика эффективно добиваться решения поставленных задач?

Согласно установленному распределению обязанностей между заместителями Председателя Правительства РФ, в 2010 г. первый вице-премьер И. Шувалов координировал работу федеральных органов исполнительной власти по пятнадцати (!) направлениям. При этом переговоры по присоединению к ВТО – лишь одно из них и отнюдь не главное. Если проследить крайне напряженный график первого вице-премьера в любом месяце, то станет очевидным, что переговоры по присоединению к ВТО достаточно редко оказывались в нем на ведущем месте.

В результате в последние десять лет, когда у России была по-настоящему профессиональная команда торговых переговорщиков, между ней и тем уровнем, где принимаются решения, постоянно существовал разрыв. Он заключался в том, что наверху решения по переговорам о присоединении к ВТО или вопросам, напрямую затрагивающим данные переговоры, могли приниматься без участия или консультаций с наиболее компетентными в торговой политике людьми. Разумеется, подобная организация управления торговыми переговорами не может считаться приемлемой, если Россия намерена проводить активную политику в ВТО. Поэтому осуществление модернизации управления внешнеэкономическим блоком правительства с учетом членства России ВТО является необходимой и неотложной задачей.

Становясь членом ВТО, Россия, как и любая другая страна, должна иметь ясную и обоснованную промышленную и аграрную стратегии, из которых бы логично вытекали приоритеты в защите тех или иных отраслей экономики и необходимость мер

государственной поддержки, разрешенных правилами ВТО. К сожалению, такой стратегии до сих пор нет. Основой для ее выработки можно считать предложенные президентом Д.А.Медведевым в 2009 г. «Пять стратегических векторов экономической модернизации нашей страны»<sup>91</sup>, однако и эта инициатива пока не послужила импульсом для новой промышленной политики с учетом курса на модернизацию.

Правила ВТО, как известно, допускают использование целого ряда способов поддержки промышленности и сельского хозяйства. Однако распространявшиеся в последние годы в России всякого рода домыслы и мифы о ВТО, о которых подробно говорилось в параграфе 3.1., не позволяли отечественным предпринимателям и представителям властей должным образом воспринять общедоступные сведения о нормах и правилах этой организации. Что касается членов ВТО, то большинство из них, как развитых, так и развивающихся стран, активно пользуются этими разрешенными способами поддержки. В России пока нет в достаточной мере правовых, организационных и административных условий для использования инструментов такой поддержки. Под данными инструментами подразумеваются различные виды субсидий, кредитование экспортных операций и другие виды кредитов, поддержка НИОКР, меры по развитию инфраструктуры, разнообразные меры поддержки сельского хозяйства, меры по защите окружающей среды и пр. При этом важно понимать, что перечисленные инструменты следует использовать, не выходя за рамки правил ВТО. В ЕС, США, Канаде, Индии, Бразилии, Китае и других странах-членах ВТО накоплен огромный опыт применения таких мер, и им следует непременно воспользоваться.

Следующая составляющая подготовки к членству связана с совершенствованием взаимодействия государства и бизнеса. Выше уже были отмечены некоторые слабые стороны этого взаимодействия, в частности, отсутствие постоянных каналов, по которым правительство могло бы получать полную картину о состоянии дел в той или иной отрасли. В большинстве государств-членов ВТО достаточно отработаны механизмы и процедуры транслирования в правительства нужд, интересов и инициатив со стороны бизнес-сообщества. Именно через эти механизмы и процедуры национальный бизнес оказывает определяющее воздействие на формирование торговой политики своих стран. В РФ такие механизмы и процедуры еще только предстоит выработать, для чего видимо потребуется соответствующая корректировка законодательства в части внешнеторгового регулирования.

Инфраструктура бизнес-объединений также должна получить дальнейшее развитие. Для формирования консолидированной позиции бизнеса недостаточно иметь лишь мощные и авторитетные объединения национального масштаба, такие как РСПП, - потребуется развитие и укрепление сети отраслевых и региональных объединений и ассоциаций, мнение которых станет весомым для правительства.

Консолидированная позиция и коллективное мнение бизнеса нужно не только для выработки торговой политики государства. И то, и другое необходимо для судебного разрешения конфликтов и споров, без чего невозможна эффективная защита интересов производителя и потребителя. Право ВТО предусматривает рассмотрение спорных и конфликтных ситуаций как внутри страны, так и между правительствами стран-членов ВТО.

В случае споров и конфликтов между предпринимателями и правительственными структурами внутри страны правила ВТО предполагают создание специализированных судов («таможенные суды» в терминологии ВТО), если конфликтные ситуации связаны с реализацией внешнеторговых сделок. Такая практика основывается на соответствующих положениях ГАТТ и других документов ВТО и потому распространена во многих странах. Аналогичная практика с соответствующей судебной инфраструктурой должна быть

---

<sup>91</sup> Медведев Д.А. «Россия, вперед!» [www.gazeta.ru](http://www.gazeta.ru). 10.09.2009.

внедрена и в России, полагает, в частности, известный российский исследователь в области торговой политики профессор И.И.Дюмулен<sup>92</sup>.

Когда речь идет о спорах и конфликтных ситуациях между правительствами стран-членов ВТО, эти случаи становятся предметом рассмотрения в рамках Органа по разрешению споров ВТО. Но, хотя фигурантами спора являются правительства, последние действуют на основе сигналов, полученных от национального бизнеса. Это предполагает активную роль отраслевых и региональных бизнес-ассоциаций, которые должны, опираясь на правила и нормы ВТО, уметь грамотно и своевременно подготовить и передать своему правительству соответствующие материалы.

Не каждой стране, как уже было отмечено, удастся в равной степени эффективно использовать правила ВТО для защиты своих торгово-политических интересов. Поэтому и российскому бизнесу, и российскому правительству еще предстоит в должной мере освоить на практике нормы этой организации. Как показала многолетняя практика, фактов нарушений импортерами или экспортерами правил ГАТТ/ВТО гораздо больше, чем принятых мер по защите рынка. Причина этого расхождения заключается в том, что предприниматели зачастую не в состоянии выявить, соответствующим образом оформить факт того или иного нарушения и сообщить своему правительству. Как следствие, данное правительство не предпринимает необходимых демаршей, опираясь на нормы ВТО.

Выше уже было сказано о целесообразности учета накопленного странами-членами ВТО опыта по поддержке национальной промышленности и сельского хозяйства в рамках правил этой организации. То же самое относится к изучению опыта других стран в сфере разрешения торговых споров и конфликтных ситуаций с использованием соответствующего механизма ВТО. За годы функционирования ВТО Органом по разрешению споров рассмотрено порядка 400 спорных ситуаций, в которых сторонами конфликта выступали самые разные с точки зрения уровня промышленного развития и роли в мировой торговле страны. В последние годы, к примеру, объектом жалоб со стороны членов ВТО довольно часто становился Китай, что неудивительно с учетом бурного роста его экономики и прорывами на новые рынки в XXI веке. Данный опыт, равно как и опыт других стран по разрешению торговых споров, должен быть основательно изучен и взят на вооружение.

Применение всего комплекса мер защиты рынка, допускаемых правилами ВТО, становится возможным при наличии подробной статистики по объему производства и импорта товаров, себестоимости, ценам и т.д. К тому же, процедура введения той или иной меры защиты рынка требует доказательства наличия ущерба внутреннему производству. Использование для этого только данных таможенной службы недостаточно. Поэтому статистическая отчетность должна быть модернизирована с учетом предложений бизнеса.

Нехватка статистических данных для целей сравнительного анализа затрат на многих российских предприятиях до сих пор затруднена еще и по причине излишнего засекречивания показателей их производственной деятельности. Это происходит отчасти в силу остающихся традиций советских времен, отчасти из-за нежелания и неспособности нынешних российских элит воспользоваться преимуществами открытой экономики. Однако от такой практики рано или поздно придется отказаться.

Следует также иметь в виду, что в ВТО все расчеты, связанные с применением мер по защите рынка, ведутся на основе МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности). В России на данный момент лишь чуть более трети крупных компаний уже осуществляют учет по международным стандартам. По словам вице-премьера А.Кудрина, МСФО может быть введена в РФ уже в 2011 г., и в случае успеха стандарты начнут применяться с 2012 г.<sup>93</sup> Однако для некоторых компаний предусматривается переходный период для адаптации к МСФО до 2015 г. Переход на новую систему потребует не только

<sup>92</sup> Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. Экономика, политика, право. Москва. 2008. С. 248.

<sup>93</sup> Система МСФО может быть введена в России уже в 2011 г. – Кудрин. РИА Новости. 04.03.2011.

корректировки правил финансовой отчетности, но и подготовки достаточного числа специалистов.

Специалисты современного уровня потребуются, конечно же, не только в связи с переходом на МСФО. Задача подготовки кадров для работы в условиях членства в ВТО приобретает гораздо более широкое значение, становясь одной из первостепенных. Потребность в кадрах иного уровня компетентности диктуется будущим полноправным участием российской стороны в многосторонних торговых переговорах и деятельности разного рода структур ВТО, необходимостью обеспечения эффективной правовой защиты российских компаний как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Для иллюстрации остроты последнего вопроса можно привести один факт: сегодня около 50% всех существующих в мире адвокатов работают в США, при этом немалая часть из них специализируется на торговых спорах, что подразумевает глубокое владение правом ВТО. В таких обстоятельствах в случае серьезных торговых споров, чтобы действовать на равных с зарубежными партнерами, отечественным компаниям еще в течение определенного времени придется прибегать к услугам западных консалтинговых и юридических фирм, выплачивая им немалые гонорары, ибо на российском рынке аналогичных услуг пока явно недостаточно.

Естественным образом встает вопрос о повышении уровня знаний и компетентности российских предпринимателей в области как общих знаний, так и практики применения положений отдельных соглашений ВТО. Здесь уместно заметить, что степень готовности национального бизнеса к работе в условиях ВТО могла бы быть существенно выше, если бы он в течение последних лет получал от руководства страны более ясные и однозначные сигналы относительно его реальных намерений довести переговоры о присоединении к ВТО до скорейшего завершения. К сожалению, в отдельные моменты эти сигналы имели слишком противоречивый характер (об этом уже было сказано в 3.3). Так например, в первые месяцы 2008 г. перед президентскими выборами среди российских олигархов поползли слухи о якобы готовящемся пересмотре или притормаживании процесса присоединения к ВТО после избрания нового президента страны. Никаких внятных объяснений причин этого не было, однако указанные слухи фактически нашли подтверждение год спустя, когда в июне 2009 г. было объявлено о намерении присоединиться к ВТО Таможенным союзом в составе России, Казахстана и Белоруссии, что действительно серьезно замедлило процесс присоединения. Понятно, что в таких обстоятельствах представители бизнеса не видели для себя особого смысла и целесообразности в том, чтобы тратить время на освоение норм и правил ВТО или брать в штат специалиста по праву ВТО.

Логическим продолжением проблемы компетентности сегодняшних предпринимателей в сфере современной торговой политики является вопрос подготовки завтрашних менеджеров и экспертов. Из опыта стран, ставших членами ВТО после 1995 г., известно, что некоторые из них (например, Китай), еще на стадии переговоров принимали решение о направлении необходимого числа студентов в западные университеты для подготовки будущих специалистов в сфере торговой политики и торговых переговоров. В России таких специалистов в период до присоединения было подготовлено явно недостаточно – фактически их количество даже не отвечало кадровым потребностям Департамента торговых переговоров Минэкономразвития РФ, выполняющего ключевую функцию ведения переговоров о присоединении на практике.

Если говорить о подготовке нужных специалистов в российских ВУЗах, то соответствующие кафедры, способные вести обучение студентов по направлению торговой политики до последнего времени существовали лишь в нескольких университетах и академиях Москвы и Санкт-Петербурга. При этом желание готовить специалистов в сфере торговой политики проявлял целый ряд других ВУЗов страны. Однако реализовать подобные планы возможно лишь при соответствующей поддержке государства и в течение определенного времени.

Поскольку сегодня уже очевидно, что после присоединения к ВТО России придется столкнуться с дефицитом специалистов в сфере современной торговой политики, немаловажное значение приобретает создание информационных центров по вопросам ВТО, которые могли бы предоставлять необходимую информацию и давать простейшие консультации предпринимателям и другим заинтересованным лицам. Практика функционирования подобных центров в других странах показала, что такая форма информационной поддержки бизнеса себя вполне оправдывает.

Завершая данную главу и одновременно монографию в целом, автор еще раз хотел бы подчеркнуть, что российский рынок давно является открытым для иностранных компаний, и поэтому российский бизнес уже в достаточной степени ощутил характер конкуренции с их стороны, которая становится все более жесткой. Смысл присоединения к ВТО состоит в том, что оно облегчит и введет в общепринятые правовые рамки условия этой конкуренции. В этой связи владение правовыми основами ВТО, грамотность российских бизнесменов в сфере торговой политики приобретают определяющее значение для успеха в конкурентной борьбе как на внутреннем российском, так и на внешних рынках.

## Заключение

Наверное, было бы естественнее и логичнее выпустить эту монографию уже после окончания процесса присоединения России к ВТО. Но случилось так, что работа была завершена в сентябре 2011 г., когда ситуация на переговорах, к сожалению, оставалась неоднозначной. Примерно в одно и то же время прозвучали оптимистические прогнозы о вероятности завершения переговоров к концу 2011 г. и сдержанные заявления о том, что сохраняющаяся неясность в решении некоторых вопросов (результаты двусторонних консультаций России с Грузией, параметры промсборки автомобилей) рискует отодвинуть присоединение к ВТО на неопределенный срок.

Тем не менее, изложенное позволяет сделать ряд выводов, важных с точки зрения автора, на ближайшее будущее, в котором Россия, надо полагать, все-таки займет свое место полноправного члена ВТО.

Прежде всего, дискуссии о целесообразности членства в ВТО следует считать исторически пройденным этапом, хотя они с самого начала были довольно бессмысленными. Достаточно вспомнить, что еще в 1970-х годах советское руководство приняло твердое решение идти на сближение с ГАТТ, предшественником ВТО, несмотря на то, что централизованная экономика СССР гораздо меньше сочеталась с нормами и принципами ГАТТ, чем нынешняя рыночная экономика России. Неучастие в ГАТТ/ВТО в современном глобализующемся мире есть не что иное, как очередная безответственная и губительная попытка направить развитие страны в духе идей «самодостаточности» и фактической изоляции от внешнего мира.

Более того, автор убежден, что бессмысленным является и обсуждение «плюсов и минусов» присоединения к ВТО, ибо последних для экономики и нормального бизнеса в чистом виде просто не существует. «Минусы» могут быть ощутимы «теневой» частью экономики и ее фигурантами, т.к. работа в условиях членства в ВТО означает соблюдение закона при одновременном сведении к минимуму всякого рода «неформальных» взаимоотношений между бизнесом и властью, которые и служат основой для процветания «теневой» экономики и коррупции.

Вместо формулы «плюсов и минусов» присоединения представляется логичным и целесообразным употреблять формулу «возможностей и рисков». Членство в ВТО действительно открывает перед страной новые возможности, связанные с избавлением от дискриминации на внешних рынках, правом отстаивать свои интересы в Органе по разрешению споров ВТО, участием в выработке правил международной торговли, наконец, с перспективой освоения новых рынков. Проблема в том, чтобы суметь максимально использовать эти возможности. Но это уже зависит от общей стратегии развития России, состояния ее экономики, успехов в модернизации последней и т.п. В этом смысле членство РФ в ВТО должно рассматриваться лишь как составная часть общей стратегии развития страны.

Если говорить о рисках участия в ВТО, то они носят двоякий характер. Если страна наилучшим образом провела переговоры о присоединении и в результате получила не очень благоприятные для экономики условия членства, то тогда действительно не исключено возникновение рисков для национального бизнеса и даже отдельных секторов экономики, которые могут оказаться в невыгодных условиях конкуренции с иностранными компаниями. Нечто подобное произошло с Украиной, которая в сентябре 2011 г., по прошествии трех лет членства в ВТО, решила предпринять попытку провести переговоры об изменении некоторых условий по доступу на рынки. Что касается России,

то, как было показано выше, она добилась вполне приемлемых условий членства в ВТО, и ни одна отрасль экономики не окажется пострадавшей в результате присоединения.

Другая сфера рисков связана собственно с работой по отстаиванию своих интересов внутри ВТО. Как показывает практика, различные страны с разной степенью эффективности используют преимущества членства в ВТО. Искусство торговой дипломатии, опирающейся на динамично развивающуюся национальную экономику, и является залогом эффективной работы внутри ВТО и сведения к минимуму возможных рисков, связанных с ущемлением торгово-политических интересов страны.

К концу первого десятилетия XXI века Россия оказалась последней относительно крупной экономикой, находящейся за пределами ВТО. Такая ситуация представляется противоестественной. С другой стороны, на рубеже XX-XXI вв. стало очевидно, что ВТО будет считаться в полной мере универсальной организацией лишь после присоединения к ней Китая и России (Китай выполнил эту задачу в 2001 г.). Это дает основание полагать, что присоединение России к ВТО отвечает как ее собственным интересам, так и интересам остальных стран-членов.

Проблемы, с которыми столкнулась Россия в ходе длительных переговоров по присоединению к ВТО, носили как объективный, так и субъективный характер. Российской стороне пришлось вести переговоры с максимальным за всю историю ВТО числом стран-членов этой организации, что свидетельствовало об огромной заинтересованности внешнего мира в будущих условиях торговли с Россией. Порой это приводило к выдвиганию со стороны партнеров явно завышенных, а иногда и необоснованных требований по доступу на рынки и торговому режиму, что в немалой степени повлияло на продолжительность переговоров. С другой стороны, надо признать, что само российское руководство не всегда проявляло должную последовательность и решимость в достижении цели скорейшего завершения переговоров по присоединению к ВТО.

Разразившийся в 2008 г. мировой финансово-экономический кризис дал повод некоторым экономистам и политикам выразить сомнение в целесообразности присоединения к ВТО под предлогом принятия необходимых мер по защите национальной экономики без оглядки на международные правила и якобы нарастающего кризиса в самой ВТО, который лучше переждать. Как показали последующие годы, торговый протекционизм не принес ожидаемых результатов.

Что же касается разговоров о «кризисе ВТО», то подобный диагноз скорее справедлив в отношении всех мировых финансово-экономических институтов, причем в первую очередь следует говорить о кризисе МВФ и Всемирного банка, в которых, кстати, Россия участвует и не собирается из них выходить. ВТО, как было сказано, показала себя в период кризиса как структура, способная осуществлять функции глобального управления. Разумеется, это не означает, что она не нуждается в реформировании. Однако вряд ли следует дожидаться того момента, когда эта реформа произойдет без участия России. Дело обстоит ровным счетом наоборот: исходя из своих национальных интересов, международной репутации, необходимости участия в строительстве будущей многосторонней торговой системы и т.п., России как раз следует принять самое активное участие в реформировании ВТО, равно как и других мировых институтов. Ибо институциональная реформа в обозримом будущем скорее всего затронет многие международные структуры в том числе и ООН с ее Советом Безопасности. Однако, никому не приходит в голову воздержаться в этой связи от участия в работе ООН на время проведения в ней реформы.

Предстоящее полноценное участие России в ВТО выдвигает на первый план ряд серьезных задач, без решения которых невозможно будет рассчитывать на получение выгод от членства в этой организации. Среди них: модернизация управления внешнеэкономическим блоком страны; освоение накопленного странами-членами опыта в таких областях, как разрешение торговых споров, использование норм и правил ВТО для

поддержки национальной промышленности и сельского хозяйства и др.; подготовка кадров в сфере торговой дипломатии и права ВТО как для активного участия в торговых переговорах, так и для обеспечения защиты интересов национального бизнеса на внутреннем и внешних рынка; повышение степени знаний и информированности госслужащих и предпринимателей в сфере торговой политики и ВТО; развитие диалога государства и бизнеса в целях выработки и совершенствования торговой политики страны.

**АНГЛО-РУССКИЙ СЛОВАРЬ-СПРАВОЧНИК  
ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ**

Часть I: Термины

**ENGLISH-RUSSIAN DICTIONARY  
OF TRADE POLICY**

Part I: Terms

**Составитель: А.П. Портанский**

## A

<b>Access commitments</b>	Обязательства по доступу (на рынки)
<b>Accession negotiations</b>	Переговоры по присоединению
<b>Accession to the WTO</b>	Присоединение к ВТО
<b>Actionable subsidies</b>	Субсидии, дающие основание для принятия мер
<b>Agreement on Agriculture</b>	Соглашение (ВТО) по сельскому хозяйству Заключено в ходе Уругвайского раунда. Устанавливает новые правила и обязательства в торговле сельскохозяйственной продукцией в отношении доступа на рынок, внутренней поддержки и экспортных субсидий.
<b>Agreement on Basic Telecommunications Services</b>	Соглашение (ВТО) по основным телекоммуникационным услугам Вступило в силу с 1 января 1998 года. Содержит обязательства по доступу на рынок основных телекоммуникаций 69 стран-участниц
<b>Agreement on Customs Valuation (ACV)</b>	Соглашение ВТО о таможенной оценке (Формальное название – Соглашение по применению статьи VII ГАТТ)
<b>Agreement on Dispute Settlement (ADS)</b>	Договоренность о правилах и процедурах (ДПС), регулирующих разрешение споров Приложение 2 к <b>Соглашению</b> <sup>94</sup>
<b>Agreement on Government Procurement (AGP)</b>	Соглашение ВТО по правительственным закупкам (госзакупкам). Распространяет свое действие на закупки товаров и услуг, осуществляемых правительственными организациями.
<b>Agreement on Safeguards (SG Agreement)</b>	Соглашение (ВТО) по защитным мерам Соглашение устанавливает правила применения специальных защитных мер, под которыми понимаются меры, предусмотренные в статье XIX ГАТТ.
<b>Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement)</b>	Соглашение (ВТО) по применению санитарных и фитосанитарных мер Соглашение предназначено для того, чтобы эти меры не использовались как метод неоправданной дискриминации между различными странами.
<b>Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMS Agreement)</b>	Соглашение (ВТО) по связанным с торговлей инвестиционным мерам Соглашение направлено на отмену условий, связанных с одобрением инвестиций и оказывающих сдерживающее либо искажающее влияние на торговлю товарами.
<b>Agreement on Import Licensing Procedures (AILP)</b>	Соглашение ВТО по процедурам импортного лицензирования
<b>Amber-box measures</b>	Меры «янтарной (желтой) корзины»

<sup>94</sup> Марракешское Соглашение об учреждении Всемирной Торговой Организации

	<p>Меры внутренней поддержки, не относящиеся к мерам «зеленой корзины». Разрешены к применению с учетом обязательств по сокращению на основе АПП.</p>
<b>Aggregate Measurement of Support (AMS)</b>	<p>АПП - Агрегированный показатель поддержки. Представляет собой годовой объем внутренней поддержки производителям конкретных сельскохозяйственных товаров или, в том случае, если потоварные сведения отсутствуют, - объем поддержки всем производителям, на развернутый в потоварном виде.</p>
<b>Analogue country</b>	<p>«Суррогатная» страна Страна, избираемая властями, отвечающими за антидемпинговые меры, для сопоставления цен в случае, если они полагают, что доступные им сведения о ценах в стране-производители данных товаров, не будут им полезны.</p>
<b>Anti-Dumping measures (AD, A-D)</b>	<p>Антидемпинговые меры Особые импортные пошлины, вводимые после расследования, показавшего, что та или иная фирма продавала на внешнем рынке тот или иной продукт по более низкой цене, чем взимаемая ею за тот же продукт на своем внутреннем рынке. При этом расследование должно выявить наличие ущерба и взаимосвязь между ущербом и демпингом.</p>
<b>Appellate Body (AB)</b>	<p>Апелляционный орган (ВТО) Завершающий элемент механизма урегулирования споров в рамках Договоренности о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров</p>
<b>Agreement on Preshipment Inspection (API)</b>	<p>Соглашение ВТО по предотгрузочной инспекции.</p>
<b>Agreement on Rules of Origin (ARO)</b>	<p>Соглашение ВТО по правилам происхождения. Предусматривает долгосрочную программу действий по гармонизации правил происхождения в отношении непреференциального импорта.</p>
<b>Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (ASCM)</b>	<p>Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам</p>
<b>Agreement on Technical Barriers to Trade (ATBT)</b>	<p>Соглашение ВТО по техническим барьерам в торговле</p>
<b>Agreement on Textiles and Clothing (ATC) (Former MFA - Multi-Fibre Arrangement)</b>	<p>Соглашение ВТО по текстилю и одежде (МТТ) (бывшая Договоренность в отношении международной торговли текстилем - <i>MFA</i>)</p>
<b>Agreement on Trade in Civil Aircraft (ATCA)</b>	<p>Соглашение ВТО по торговле гражданской авиатехникой (Одно из соглашений ВТО с ограниченным кругом участников). Приложение 4 к <b>Соглашению*</b>.</p>
<b>Average Tariff</b>	<p>Средний уровень таможенного обложения</p>

## **B**

### **Background protectionism (Syn. Disguised trade barriers)**

Скрытый протекционизм  
Применение мер типа завышенных производственных стандартов или слишком строгих карантинных правил для воздействия на импортные потоки.

### **Balance of advantages**

Баланс выгод (преимуществ)  
Принцип, используемый в многосторонних торговых переговорах, предусматривающий равномерное распределение среди сторон преимуществ, полученных в ходе *обмена уступками* в торговле.

### **Balance of concessions**

Баланс уступок  
Оценка, которую члены ВТО выносят в ходе или по окончании переговоров относительно того, чего они добивались и что получили. Обычным является стремление к примерному равновесию между первым и вторым.

### **Base period**

Базовый период  
Период, определенный в ходе Уругвайского раунда переговоров по сельскому хозяйству как временная база всех торговых сокращений и обязательств

### **Basic telecommunication services**

Основные телекоммуникации  
Услуги телефонной разговорной связи, телекс, телеграф

### **Behind-the-border issues**

Проблемы, возникающие «за пределами границ»/  
Вопросы «за пределами границ»  
Правительственная политика и меры, нацеленные главным образом на решение внутренних экономических проблем, но влияющие на торговую политику. К ним относятся внутренние субсидии, политика в сфере конкуренции, условий труда и др.

### **Benefit**

Льгота  
Концепция льготы – ключевое положение в определении субсидии. Любое действие правительства/ правительственного органа по предоставлению финансовых средств, товаров, услуг и т.п. предприятию на условиях лучших, чем те, что существуют на рынке, содержит в себе льготу и, следовательно, может рассматриваться как субсидия.

### **Binding of tariff rates**

Связывание (консолидация) ставок пошлин  
Юридическое обязательство не повышать ставки пошлин на определенные товары выше специально оговоренного уровня, согласованного на переговорах в рамках ГАТТ/ВТО.

### **Binding (*sometimes bound*)**

Связывающие обстоятельства  
Юридические обязательства не делать условия доступа (на рынок услуг) более жесткими, чем те, которые описаны в перечне обязательств данной страны по услугам, представленном в ВТО.

### **Blair House Accord**

Соглашение «Блэр Хаус»  
Соглашение по сельскому хозяйству, заключенное между США и ЕС в ноябре 1992 г.

<b>Blue-box measures</b>	Меры «голубой корзины» В терминах Соглашения по сельскому хозяйству – прямые платежи в рамках программ ограничения производства, производимые по отдельным сельхозугодиям, культурам и видам рогатого скота.
<b>Border measures</b>	Пограничные меры Торгово-политические меры, действующие на границе.
<b>Bottom up</b>	Процессы формирования тех или иных мнений, принятия решений «снизу вверх» - от базиса к политическому уровню.
<b>Bracketed</b>	Несогласованный или неутвержденный текст в черновом варианте официального документа, заключенный в скобки
<b>Built-in agenda</b>	Встроенная повестка дня Рабочая программа ВТО по широкому кругу вопросов, вытекающая из положений, содержащихся в документах, согласованных во время Уругвайского раунда.
<b>C</b>	
<b>Cairns Group</b>	«Кернская группа» Группа стран-экспортеров сельскохозяйственной продукции (Аргентина, Австралия, Бразилия, Канада, Чили, Колумбия, Фиджи, Венгрия, Индонезия, Малайзия, Парагвай, Филиппины, Новая Зеландия, ЮАР, Таиланд и Уругвай), выступающая за отмену субсидий в с/х.
<b>Common Agricultural Policy (CAP)</b>	Общая сельскохозяйственная политика Евросоюза (ОСП)
<b>UN Convention on Biological Diversity (CBD).</b>	Конвенция ООН о биологическом разнообразии Ее целью являются: сохранение биологического разнообразия, рациональное использование его компонентов, честное и справедливое участие в выгодах, получаемых от использования генетических ресурсов.
<b>Common Customs Tariff Syn. Common external tariff (CET)</b>	Общий таможенный тариф (ОТТ) Унифицированные тарифные ставки, применяемые членами таможенного союза в отношении тех, кто в него не входит. В частности, ОТТ существует в ЕС.
<b>Ceiling bindings</b>	Предельные связывания Концепция ВТО о связывании всех или значительных разделов данного тарифа на оговоренном уровне. Страны, согласившиеся на связывание своих тарифов, принимают юридическое обязательство не повышать эти уровни.
<b>Chief supplier</b>	Главный (основной) поставщик Неофициальный термин, используемый в многосторонних торговых переговорах по доступу на рынок товаров.
<b>Circumvention</b>	Обходной маневр Выражение, обозначающее попытки обойти

антидемпинговые меры. Может относиться также к уклонению от правил указания на происхождение товара, и пр.

**Commercial presence**

Коммерческое присутствие  
Один из четырех способ поставки услуг в рамках ГАТС. Поставка услуги через открытие филиала в стране-импортере.

**Commitments**

Тарифные обязательства (уступки)  
Юридические связывающие меры, предписанные данной стране по одному из соглашений в рамках ВТО.

**Committee on Agriculture (WTO)**

Комитет (ВТО) по сельскому хозяйству  
Учрежден статьей 17 Соглашения по сельскому хозяйству для рассмотрения хода выполнения обязательств, согласованных в рамках Уругвайского раунда.

**(CoA)**

Комитет по Региональным торговым соглашениям

**Committee on Regional Trade Agreements (CRTA)**

Товарная политика

**Commodity policy**

Часть торговой политики, связанная с действиями правительств, влияющими на международную торговлю товарами. Ее главная цель – обеспечить справедливые и выгодные поступления для производителей вместе с надежными и конкурентными поставками для потребителей.

**Common Trade Policy or  
Common Commercial Policy**

Общая торговая политика Евросоюза  
В соответствии со статьей 113 Римского договора, гарантирует единство внутреннего рынка ЕС.

**Commonwealth preferences**

Преференции Содружества (Имперские Преференции)  
Сложившаяся в 1932 г. Система т.н. «Оттавских преференций». Система преференциальных льгот и предпочтений в торговле, основанная на Соглашении между Великобританией и странами Британского Содружества. Позволяли Лондону импортировать сырье из стран Британской империи и иметь гарантированный рынок сбыта экспортных товаров.

**Compensation**

Компенсация

Мера (ремедиум), на которую имеет право страна-член ВТО в случаях, когда другой член ВТО нарушает взятые на себя обязательства по предоставлению услуг или облагает товар пошлинами выше связанных ставок таможенного тарифа

**Competition**

Конкуренция

В реальной экономике всевозможные сочетания таких факторов, как человеческая изобретательность, высокие таможенные барьеры по отношению к продукции тех или иных отраслей, рост эффективности производства ввиду его крупных масштабов и пр. мешают развернуться настоящей конкуренции. Правительства многих стран признают этот факт и стремятся поддержать конкуренцию посредством антимонопольных законов и политических мер.

<b>Competition law</b> <i>syn. Antitrust law</i>	Конкурентное право Законы и правила, направленные на поощрение и развитие конкурентной среды в экономике страны.
<b>Competition policy</b>	Конкурентная политика Проводимая правительством политика, нацеленная на расширение и поддержку здоровой конкуренции.
<b>Concentric circles</b>	Система больших и маленьких, формальных и неформальных встреч, возглавляемых председательствующим лицом (в ВТО – генеральным директором Организации)
<b>Concession</b>	Уступка, скидка, концессия В терминологии ВТО означает снижение тарифа или устранение препятствий в торговле услугами обычно по просьбе другой стороны.
<b>Conditional offers</b>	Обусловленные предложения (оферы) Предложения, которые делаются на торговых переговорах либо в ожидании того, что другая сторона выдвинет равнозначное предложение, либо, исходя из того, что эти предложения могут дополнить уже сделанные.
<b>Conformity assessment</b>	Оценка соответствия Термин подразумевает помимо всего прочего, процедуры, применяемые прямо или косвенно с целью выявления, выполняются ли соответствующие требования, содержащиеся в технических регламентах и стандартах.
<b>Consensus</b>	Консенсус Практика принятия решений в ВТО на основе консенсуса. В тех случаях, когда на основе консенсуса решение принять не удастся, оно принимается путем голосования (большинством в $\frac{3}{4}$ голосов).
<b>Consumption abroad</b>	«Потребление за рубежом» Один из четырех способов поставки услуг согласно ГАТС.
<b>Contracting party</b>	Страна-участник ГАТТ Формальный термин, обозначающий членов ГАТТ 1947г.
<b>On Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions (OECD)</b>	Конвенция о борьбе с подкупом иностранных должностных лиц в международных коммерческих сделках (ОЭСР)
<b>Conventional tariff</b>	Конвенционный тариф Тариф, при котором все ставки пошлин оговариваются на переговорах, проведенных согласно международным конвенциям и договорам.
<b>Copyright and related rights</b>	Авторское право и смежные права
<b>Counterfeiting</b>	Контрафакция, подделка Допущенные в коммерческих масштабах нарушения прав интеллектуальной собственности классифицируются как подделка, если с целью выдать

<b>Countervailing duties</b>	<p>товары за изделие истинного производителя копируется товарный знак последнего.</p> <p>Компенсационные пошлины</p> <p>Особые пошлины, вводимые в тех случаях, когда ввозимые иностранные товары субсидируются как непосредственно при их экспорте, так и в ходе их внутреннего производства в стране-экспортере.</p>
<b>Countervailing measures</b>	<p>Компенсационные меры</p> <p>В соответствии с Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам, члены ВТО могут предпринимать все необходимые с целью обеспечения того, чтобы обложение компенсационной пошлиной любого товара осуществлялось в соответствии с положениями статьи VI ГАТТ 1994 г.</p>
<b>Cross-border supply</b>	<p>Трансграничная поставка услуги</p> <p>Один из четырех способов поставки услуг в рамках ГАТС.</p>
<b>Cross-border trade</b>	<p>Трансграничная торговля</p> <p>Движение товаров из одной таможенной территории в другую.</p>
<b>Customs duties</b>	<p>Таможенные пошлины</p> <p>Сборы, которыми товары облагаются на границе при ввозе в страну или при вывозе из нее, что встречается значительно реже. Размеры этих сборов конкретизируются в национальном тарифном расписании.</p>
<b>Customs territory</b>	<p>Таможенная территория</p> <p>Территория, в отношении которой действуют отдельные тарифы и другие меры регулирования торговли для существенной части торговли такой территории с другими территориями.</p>
<b>Customs Union (CU)</b>	<p>Таможенный Союз</p> <p>Замена двух или нескольких таможенных территорий одной таможенной территорией таким образом, чтобы пошлины и другие ограничительные меры регулирования торговли были отменены в отношении практически всей торговли товарами, происходящими с этих территорий.</p>
<b>Customs valuation</b>	<p>Таможенная оценка</p> <p>Методы, используемые таможенными властями для оценки стоимости импортных товаров с целью исчисления правильной импортной пошлины.</p>
<b>D</b>	
<b>De minimis subsidies</b>	<p>Минимальный размер субсидии</p> <p>Размер субсидии рассматривается как минимальный, если субсидия составляет менее 1% стоимости товара. В соответствии с Соглашением ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, расследование с целью определения существования, уровня и влияния субсидии немедленно прекращается в случаях, когда размер субсидии составляет <i>de minimis</i>.</p>

**Decision-making in the WTO**

## Принятие решений в ВТО

В ВТО практикуется принятие решений на основе консенсуса, хотя де-юре предусмотрено голосование. Соотношение голосов, требующееся для принятия решения, варьируется в зависимости от предмета дискуссии.

**Dillon Round**

Диллон-раунд Многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ, 1960-1962 гг.

**Disguised trade barriers***Syn. Backdoor protectionism*

## Скрытые торговые барьеры

Меры, применяемые правительствами для достижения целей, на первый взгляд не связанных с торговлей, но фактически способных прямо влиять на уровень импорта.

Среди такого рода мер – введение законов о защите потребителя. Жестких производственных стандартов и карантинных правил.

**Dispute settlement**

## Разрешение споров

Действующий в рамках ВТО порядок разрешения спорных и конфликтных ситуаций, возникающих в торговых отношениях между странами-участницами. В итоге Уругвайского Раунда была достигнута специальная Договоренность в отношении правил и процедур урегулирования споров.

**Doha Round****(Development Round)**

## Доха раунд (раунд Развития)

Раунд многосторонних торговых переговоров, решение о котором было принято в ходе 4-й Министерской конференции ВТО в Дохе (Катар) в ноябре 2001 г.

Затрагивает широкий круг проблем, в т.ч., связанных с выполнением существующих соглашений. Цель – выработка новых правил международной торговли и дальнейшая либерализация доступа на рынки товаров и услуг.

**Domestic market protection**

## Защита внутреннего рынка

**Domestic support**

## Внутренняя поддержка

Термин, подразумевающий субсидии и любые другие меры внутренней поддержки для национального производителя

**Double pricing or  
Dual pricing**

## Двойственное ценообразование

Практика, гарантирующая местным производителям приобретение сырья по более низким ценам, чем цены экспортных рынков.

<b>Dispute Settlement Body (DSB)</b>	Орган по разрешению споров (ОРС) Входит в систему и представляет собой центральную часть механизма разрешения споров и конфликтных ситуаций в рамках ВТО.
<b>Dual purpose exports</b>	Экспорт двойного назначения Торговля товарами, услугами и технологиями, которые могут применяться как в гражданской, так и в военной областях.
<b>Dumping</b>	Демпинг Экспорт товаров по ценам ниже уровня внутренних цен на эти товары в стране экспорта или ниже сопоставимых экспортных цен на аналогичные товары, экспортируемые третьей страной, находящейся в аналогичных условиях.
<b>E</b>	
<b>Eco-labelling</b>	Маркировка о соответствии экологическим требованиям Рыночный механизм добровольного типа, призванный поощрить промышленность к производству товаров с пониженным воздействием на окружающую среду, а потребителей – к тому, чтобы они отдавали предпочтение этим товарам при покупке.
<b>Energy Charter Treaty (ECT)</b>	Договор к Энергетической Хартии (ДЭХ)  Подписан в 1994 г.
<b>European Free Trade Association (EFTA)</b>	Европейская Ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) Создана в результате работы Стокгольмской конференции в 1960 г.
<b>Electronic Commerce (E-commerce)</b>	Электронная торговля
<b>Embodied services</b>	Воплощенные услуги Услуги, физически воплощенные в том или ином продукте – как, например, интеллектуальный компонент программного обеспечения компьютера, продающийся в виде дискет или лазерных дисков.
<b>Emergency protection</b>	Чрезвычайные защитные меры <i>см. Оговорка о возможности отказа от выполнения договорных обязательств</i>
<b>Enabling Clause</b>	Разрешительная оговорка Возможность сохранения высокого уровня защиты на переходный период. Возможность высоких ставок, если иностранный товар угрожает национальной безопасности.  Обеспечение исполнения обязательств

<b>Enforcement</b>	Это понятие включает в себя консультации, меры по разрешению споров, встречные репрессалии и ответные меры.
<b>Enquiry points</b>	<p>Центры информации</p> <p>Некоторые из соглашений, заключенных в рамках ВТО, обязывают участников создавать в своих административных структурах, ведающих вопросами торговли, такие центры, где другие участники могли бы получить информацию о секторе, подпадающем под данное соглашение.</p>
<b>Equitable share of the market</b>	<p>Справедливая доля рынка</p> <p>Понятие, закрепленное в ГАТТ-1994 в статье XVI, где речь идет о разрешенных субсидиях для сырьевых производств.</p>
<b>Escape clause</b>	<p>Оговорка о возможности отказа от выполнения договорных обязательств</p> <p>Положение, часто включаемое в торговые соглашения и позволяющее одной из сторон приостановить выполнение обязательств, когда импорт угрожает серьезным ущербом или причиняет таковой местным производителям аналогичных товаров.</p>
<b>Exchange of concessions (in trade)</b>	<p>Обмен уступками (в торговле)</p> <p>Согласованные двусторонние договоренности, достигнутые в результате запросов и предложений, выдвинутых на многосторонних торговых переговорах.</p>
<b>Export restraint arrangement</b>	Соглашение об ограничении экспорта
<b>Export subsidies (XS)</b>	<p>Экспортные субсидии</p> <p>Финансовое содействие со стороны правительства отечественным производителям и экспортерам.</p>
<b>Export tariffs</b>	<p>Экспортные пошлины</p> <p>Налог, взимаемый с товаров, когда они покидают национальную таможенную территорию.</p>
<b>F</b>	
<b>Fair competition</b>	<p>Справедливая (честная) конкуренция</p> <p>Термин из области торговой политики. Подразумевает, что международная торговля должна осуществляться исходя из правил многосторонней торговой системы о недискриминационном подходе.</p>
<b>Fair trade</b>	<p>Справедливая торговля</p> <p>В зависимости от контекста может означать:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. система торговли с равным балансом прав и обязательств;</li> <li>2. торговля, исключая демпинг;</li> <li>3. честная конкуренция.</li> </ol>
<b>Final goods and services</b>	<p>Конечные продукты и услуги</p> <p>Товары и услуги, приобретаемые конечными потребителями. Эти продукты и услуги не предназначены для дальнейшего использования в производстве.</p>

<b>Flexibility provisions</b>	Положения о гибкости Положения относятся к сокращению экспортных сельскохозяйственных субсидий по результатам Уругвайского раунда.
<b>Floor price</b>	Минимальный уровень цен
<b>Formula tariff reduction</b>	Переговоры о снижении ставок таможенных тарифов на основе согласованной формулы снижения.
<b>Fortress effect</b>	Эффект крепости Термин отражает эффект протекционизма стран-участниц Соглашения о региональной интеграции по отношению к другим странам
<b>Four modes of GATS supply:</b>	Четыре способа поставки услуг в рамках ГАТС:
<b>Mode 1 – Cross Border Supply</b>	1. трансграничная поставка (например, связь);
<b>Mode 2 – Consumption abroad</b>	2. поставка в стране-экспортере (например, туризм);
<b>Mode 3 – Commercial Presence</b>	3. коммерческое присутствие (поставка услуг через открытие филиала в стране-импортере);
<b>Mode 4 – Presence of Natural Person</b>	4. временный выезд поставщика услуг в другую страну для оказания услуг.
<b>Framework Agreements</b>	Рамочные соглашения Четыре соглашения, подписанные в результате Токийского раунда и касающиеся, главным образом, вопросов развивающихся стран.
<b>Free riders</b>	«Фрирайдеры» <i>или</i> Страны, незаслуженно пользующиеся льготами Термин, применяемый по отношению к бенефициариям торговой либерализации, которые не делают соответствующих шагов сами. Иногда он также применяется по отношению к странам, не желающим участвовать в совместных действиях по либерализации, но желающих пользоваться ее выгодами.
<b>Freedom of transit</b>	Свобода транзита Право, предоставляемое членам ВТО, на беспрепятственный провоз товаров через территорию другого члена ВТО, чтобы доставить их в пункт конечного назначения.
<b>Free trade area (FTA)</b>	Зона свободной торговли Две или более страны (или таможенные территории), которые отменили тарифы, а также все или почти все нетарифные меры во взаимной торговле.
<b>G</b>	
<b>General Agreement on Trade in Services (GATS)</b>	Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)
<b>General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947) 1947</b>	Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1947 г. (ГАТТ-1947) (По завершении Второй сессии подготовительного комитета Конференции ООН по торговле и занятости)  Действовало в период 1948-1993 гг.

<b>General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (GATT 1994)</b>	Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 г. (ГАТТ-1994)
<b>GATT ceiling duties</b>	Вошло в состав пакета соглашений ВТО. ГАТТ-1947 и ГАТТ-1994 – разные в правовом плане документы.  Предельные ставки пошлин по обязательствам в рамках ГАТТ Максимальные ставки, которые страна-участница ГАТТ может применять в отношении товаров, происходящих из других стран-участниц.
<b>General Council</b>	Генеральный Совет (ВТО) Генеральный Совет созывается между сессиями Министерских конференций по мере необходимости (8-10 раз в год) для решения текущих и процедурных вопросов. Состоит из представителей всех участников организации. Кроме того, Генсовет администрирует деятельность Органа по разрешению споров и органа по обзору торговой политики.
<b>General exceptions</b>	Общие исключения Статьи XIV и XX ГАТТ предоставляют членам ВТО право не применять положения этих соглашений в особо оговоренных обстоятельствах.
<b>General tariff</b>	Общий тариф В н.вр. термин подразумевает таможенный тариф, предусматривающий минимальные ставки таможенного обложения ввозимых товаров из стран с РНБ.
<b>Genetic labeling</b>	Географические указания (сфера ТРИПС)  Маркировка продукции, содержащей генетически модифицированные организмы (ГМО)  Конвенция об охране интересов производителей фонограмм от незаконного воспроизводства их фонограмм (Женева, 1971 г.)
<b>Geneva Convention Convention for the Protection of Producers of Phonograms Against Unauthorized Duplication of their Phonograms</b>	Географические указания В соответствии со Статьей 22 ТРИПС, географические указания представляют собой обозначения, которые идентифицируют товар как происходящий с территории страны-участницы или региона или местности на этой территории, где определенное качество, репутация или другие характеристики товара в значительной степени связываются с его географическим происхождением.
<b>Geographical indications</b>	
<b>Genetically Modified Organisms (GMOs), syn.LMOs</b>	Генетически модифицированные организмы (ГМО)
<b>Government procurement</b>	Государственные закупки

	<p>Понятие, охватывающее приобретение товаров и услуг правительствами и правительственными учреждениями для их собственных нужд</p>
<b>Government trading monopolies</b>	
	<p>Государственные торговые монополии</p>
<b>Graduation</b>	<p>Предоставление какой-то одной, обычно принадлежащей государству компании, исключительных прав на международную торговлю определенной продукцией</p>
	<p>Прогрессивная отмена тарифных преференций, предоставленных развивающимся странам в рамках Генеральной системы преференций</p>
<b>Grandfather Clause</b>	<p>Принцип, означающий, что развивающиеся страны берут на себя больший уровень обязательств по мере роста уровня экономического развития.</p>
	<p>«дедушкина оговорка»</p>
<b>Green box</b> <b>Green-box measures</b>	<p>Уловка, позволяющая сохранить в национальном законодательстве положения, нарушающие статьи ГАТТ. Базировалась на посылке, что вступление ГАТТ в силу отложится на неопределенный срок, если его участникам придется сначала приводить свои законы в соответствие с соглашением. В ГАТТ образца 1994 г. «дедушкина оговорка» уже не вошла.</p>
<b>Grey area measures</b>	
	<p>«Зеленая корзина»</p>
<b>Generalised system of preferences (GSP)</b>	<p>Меры «зеленой корзины»</p> <p>Меры внутренней поддержки сельского хозяйства, не оказывающее искажающего воздействия на торговлю и потому не подлежащие сокращению (субсидии за счет госпрограмм и госсредств, инфраструктурные услуги, программы по охране окружающей среды и др).</p>
	<p>Ограничительные меры «серой зоны»</p> <p>Ограничения импорта или экспорта, не регулируемые правовыми положениями ГАТТ.</p>
	<p>Всеобщая (генеральная) система преференций (ВСП)</p> <p>Вступила в силу в 1971 г. Предоставляет развивающимся странам преференции по тарифным ставкам на их товары на рынках развитых стран и тем самым повышает их конкурентоспособность</p>
<b>Global System of Trade Preferences (GSTP)</b>	<p>Глобальная система торговых преференций (ГСТП)</p> <p>Разработана в середине 80-х годов XX века с тем, чтобы развивающиеся страны могли предоставить друг другу преференциальные тарифы. Соответствующие переговоры ведутся под эгидой ЮНКТАД.</p>

## **Н**

### **Hard law**

Норма права, от которой нельзя отступать, «жесткая» правовая норма

Применительно к сфере торговой политике – международные договоренности, которые налагают на участников права и обязанности, обеспеченные правовой санкцией. Примеры «жесткой» правовой нормы – обязательства членов ВТО, закрепленные в ГАТТ.

### **Heads of Delegations (HoDs)**

Главы официальных делегаций  
Обычно послы или министры.

### **Hidden Dumping**

Скрытый демпинг

Форма демпинга, имеющая место, когда какая-либо фирма, экспортируя товары, продает их родственной компании по якобы рыночной цене. Далее эта вторая фирма продает товары в стране-импортере по цене ниже рыночной.

### **Historical preferences**

Исторически сложившиеся преференции

В понятийной системе ГАТТ/ВТО это выражение обозначает торговые преференции, существовавшие до того, как 1 января 1948 г. Вступило в силу ГАТТ-1947.

### **Horizontal arrangements**

Горизонтальные соглашения

Вид ограничительных соглашений между конкурентами. Данный вид соглашений направлен на поддержание чрезмерно высоких или чрезмерно низких цен.

### **Horizontal commitments**

Горизонтальные обязательства

Горизонтальные (общие) уступки

Касаются мер регулирования в отношении всех секторов услуг, по которым страна принимает обязательства.

## **I**

### **International commodity-related environment agreement (ICREA)**

Международное соглашение об охране природы в связи с товарным производством

Вариант добровольной межправительственной договоренности, предложенный ЮНКТАД для достижения природоохранных целей в процессе товарного производства и содействия в этом плане сотрудничеству производителей и потребителей

### **Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States (ICSID)**

Конвенция по порядку разрешения инвестиционных споров между государствами и гражданами других государств

Известна также как "Конвенция МЦРИС". Подписана 19 марта 1965 года в Вашингтоне.

### **International Grains Agreement (IGA)**

Международное соглашение по зерну

Пришло на смену Международному соглашению по пшенице. Состоит из двух актов – Конвенции о торговле зерном и Конвенции о продовольственной помощи. Вступило в силу 1 июля 1995 года.

<b>International Monetary Fund (IMF)</b>	Международный валютный фонд (МВФ)
<b>Impairment (of trade interests)</b>	Нанесение ущерба (торговым интересам)
<b>Implicit discrimination</b>	Скрытая дискриминация Законодательство, налоги или другие меры в отношении импортируемых товаров и услуг, которые могут не напрямую или неумышленно дискриминировать ввозимую продукцию или услуги.
<b>Import licensing</b>	Импортное лицензирование В Соглашении по процедурам импортного лицензирования, термин определяется как административные процедуры, используемые для осуществления процедуры импортного лицензирования, требующей представления соответствующему административному органу заявления или другой документации в качестве предварительного условия для ввоза на таможенную территорию члена ВТО.
<b>Import market value</b>	Цена на рынке страны импортера Система оценки импортных товаров, основанная на стоимости таких же товаров, продающихся в это же время на внутренних рынках страны-импортера.
<b>Import quotas</b>	Импортные квоты Вид количественных ограничений. Установленные страной-импортером ограничения либо верхних пределов стоимости, либо объема определенной продукции, которая может приобретаться за рубежом. Эти меры призваны защитить местных производителей от последствий ввоза более дешевых изделий.
<b>Import risk assessment</b>	Оценка риска импорта Члены ВТО могут использовать в торговле требования безопасности продовольствия, здоровья животных и растений, но не должны применять их, произвольно или несправедливо, дискриминируя одних членов по отношению к другим, находящимся в аналогичных условиях. Соответствующие правила изложены в Соглашении по санитарным и фитосанитарным мерам.
<b>Import substitution</b>	Замещение импорта Политика, направленная на развитие внутреннего потенциала производства товаров и услуг, проводимая с целью сократить или заместить импорт.
<b>Industrial design</b>	Промышленные образцы; Промышленный дизайн В соответствии с Разделом 4 второй части ТРИПС, члены ВТО предоставляют охрану независимо созданным новым или оригинальным промышленным образцам.
<b>Infant industries</b>	Недостаточно развитые, зарождающиеся отрасли производства или услуг <i>Также:</i> Экономика, обеспечивающая лишь низкий уровень жизни или находящаяся на ранних стадиях развития
<b>Infant-industry argument</b>	Аргумент в пользу зарождающейся отрасли

	<p>промышленности</p> <p>Право защиты молодой, зарождающейся отрасли в форме надлежащих тарифов, субсидий, требований о применении местных комплектующих и материалов и т.п., чтобы дать ей окрепнуть.</p>
<b>Infant-industry provision</b>	<p>Положение об экономиках, находящихся на ранних стадиях развития</p> <p>Статья XVIII ГАТТ-1994 позволяет членам ВТО, находящимся на ранних стадиях развития, защищать зарождающиеся отрасли производства.</p>
<b>Injury</b>	<p>Ущерб</p> <p>Термин, используемый при рассмотрении случаев демпинга, применения субсидии, защитных мер. Ущерб означает серьезные трудности, причиненные импортом национальной отрасли экономики.</p>
<b>In-quota rate</b>	<p>Тариф в пределах квоты</p> <p>Тариф, применяющийся к продукту, импортированному в пределах тарифной квоты.</p>
<b>Intellectual property</b>	<p>Интеллектуальная собственность</p> <p>Включает в себя патенты, товарные знаки, географические указания, авторское право, промышленные образцы, закрытую информацию.</p>
<b>Intellectual property protection</b>	<p>Охрана (прав) интеллектуальной собственности</p>
<b>Intellectual property rights infringements</b>	<p>Нарушение прав интеллектуальной собственности</p> <p>Допущенные в коммерческих масштабах, такие нарушения классифицируются как пиратство, если включают недозволенное воспроизведение материалов, защищенных авторским правом, или как подделка, если, с целью выдать товары за изделия истинного производителя, копируется торговый знак.</p>
<b>Internal trade</b>	<p>Внутренняя торговля</p> <p>Как правило, подразумевается торговля между сторонами соглашения о преференциальной торговле.</p>
<b>International Agreement on Illicit Payments</b>	<p>Международная Конвенция о незаконных платежах</p>
<b>International Convention for the Protection of New Varieties of Plants</b>	<p>Международная Конвенция по охране новых видов растений (Женевский акт 1978 года)</p>
<b>International Convention for the Protection of Performers, Producers of Phonograms and Broadcasting Organisations</b>	<p>Международная Конвенция об охране прав исполнителей, изготовителей фонограмм и вещательных организаций</p>
<b>International Convention on the Harmonised Commodity Description and Coding System</b>	<p>Международная конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (Брюссель, 1983 г.)</p>
<b>International Convention on the Simplification and Harmonisation of Customs Procedures</b> <i>See also Kyoto Convention</i>	<p>Международная Конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Киотская Конвенция, 1974 г.)</p>
<b>International Office of Epizootics</b>	<p>Международное бюро по эпизоотии</p>

<b>Intervention price</b>		Интервенционная цена Предусмотренный Общей сельскохозяйственной политикой механизм, в соответствии с которым ЕС начинает покупать сельскохозяйственную продукцию по достижении определенной цены.
<b>International Plant Protection Convention (IPPC)</b>		Международная конвенция по защите растений (МКЗР) Была одобрена ФАО в 1951 году и вступила в силу в 1962 г.
<b>International Organization for Standardisation (ISO)</b>		Международная организация по стандартизации (ИСО) Учреждена в 1947 г.
<b>ISO 14000</b>		ИСО-14000 – Стандарты управления качеством в сфере экологии
<b>ISO 9000</b>		ИСО-9000 – Стандарты систем управления качеством
<b>International Commission (ISO/IEC)</b>	<b>Electrotechnical</b>	Международная электротехническая комиссия (ИСО/МЭК)
<b>Information Technology Agreement (ITA)</b>	<b>Agreement</b>	Соглашение по информационным технологиям (декабрь 1996, Сингапурская министерская конференция) Предусматривает отмену таможенных пошлин на широкий спектр ИТ продукции
<b>International Trade UNCTAD/WTO (ITC)</b>	<b>Center</b>	Международный торговый центр (МТЦ) ЮНКТАД/ВТО Образован в 1964 г., занимается вопросами оказания технической помощи развивающимся странам в расширении и диверсификации внешней торговли.
<b>Item-by-item tariff negotiations</b>		Переговоры по тарифам, в ходе которых каждая ставка тарифа рассматривается в отдельности
<b>International Trade Organization (ITO) or International Trade and Employment Organisation</b>		Международная торговая организация или Международная организация по торговле и занятости (МТО) Устав МТО был разработан и принят на Конференции ООН в Гаване (Куба). Известен в истории как «Гаванская хартия» 1948 года. Конгресс США отказался ратифицировать этот Устав, вследствие чего МТО <b>не была создана</b> . ГАТТ-1947 представляет собой одну из глав этого Устава.

## **J**

### **Jackson-Vanik amendment**

Поправка Джексона-Вэника  
Введена в 1974 г. Предусматривает, что товары, которые импортируются США из стран с нерыночной экономикой, попадают под действие дискриминационных тарифов и налогов в случае, если эти страны лишают своих граждан прав или возможностей эмигрировать, взимают больший, чем номинальный налог на эмиграцию, визы и другие документы, необходимы для эмиграции. Со времен «перестройки» по н.вр. конгресс США ежегодно принимает решение о приостановке действия Поправки

в отношении России.

## К

### Kennedy Round

Раунд Кеннеди; Кеннеди-раунд  
Шестой раунд многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ, 1963-1967 гг. Главные направления – снижение тарифов и разработка Антидемпингового кодекса.

### Kyoto Convention or International Convention on the Simplification and Harmonisation of Customs Procedures

Киотская Конвенция *или*  
Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур  
Вступила в силу 1947 году. Призвана содействовать устранению препятствий в международной торговле, которые могут возникнуть в результате существования в различных странах разнообразных и сложных таможенных процедур и несовпадений требований к таможенным формальностям и документам.

## L

### Labelling:

Маркировка  
Подразумевает следующие виды маркировки:

-marks of origin  
-genetic labelling  
-eco-labelling

-отметки о происхождении  
-маркировка о продукции, содержащей ГМО  
-маркировка о соответствии экологическим требованиям  
-социальная маркировка

-social labelling

### Laissez-faire policies

Политика государственного невмешательства (в экономику)

### Law enforcement

Обеспечение исполнения закона

### Layout designs of integrated circuits

Топологии (топографии) интегральных микросхем  
Раздел 6 второй части ТРИПС рассматривает обязательства в отношении топологии интегральных схем

### Level of agriculture support

Уровень поддержки сельского хозяйства (государства)

### Licensing and assignment

Условия предоставления лицензий на использование товарных знаков и передачи права на товарные знаки (Предоставление лицензий и передача права)

### Linear reduction of tariffs

Линейное снижение таможенных тарифов

### List of tariff concessions

Список тарифных уступок

### Living Modified Organisms (LMOs) (syn.GMOs)

Живые модифицированные организмы

### Local content requirements

Требование определенной доли местного компонента в производимом готовом изделии  
Правительственные меры, устанавливающие определенный минимальный уровень компонентов местного производства, входящих в товары или услуги отечественного производства. Минимальные уровни могут представлять из себя вес, объем, стоимость и т.п.

<b>M</b>	Демпинговая маржа
<b>Margin of dumping</b>	Ключевое понятие в расследованиях о демпинге. Ее размерами определяется степень, до которой могут применяться антидемпинговые меры. Отношение нормальной стоимости товара за вычетом экспортной цены такого товара к его экспортной цене.
<i>Market Access</i>	Доступ на рынок Понятие обозначает степень, до которой данный товар или данная услуга могут конкурировать на другом рынке с продукцией местного производства. В понятийной системе ВТО является правовым термином, охватывающим правительственные установления, при которых продукт может поступать в соответствующую страну на недискриминационных условиях. С точки зрения ВТО доступ к рынку выражается, в случае с товарами, в пограничных, тарифных и нетарифных мерах, а в случае с услугами – в мерах по регулированию на самом рынке.
<b>Market-sharing arrangements</b>	Соглашения о разделе рынка Программы, поддерживаемые и начинаемые правительствами, которые направлены на сохранение доли присутствия местной промышленности в определенной отрасли не ниже установленного уровня. Соглашения о разделе рынка касаются как товаров, так и услуг.
<b>Marks of origin</b> <i>see also Labelling</i>	Отметки о происхождении Отметка на продукте, указывающая на страну, где он произведен
<b>Marrakesh Agreement, Agreement Establishing the World Trade Organization (April 15, 1994)</b>	Марракешское соглашение, Соглашение об учреждении Всемирной торговой организации (15 апреля 1994)
<b>Multi-Fibre Arrangement (MFA)</b>	Соглашение по международной торговле текстилем Соглашение между странами-производителями и потребителями текстиля. Впервые заключено в 1973 г. для контроля над торговлей текстильной продукцией и периодически обновляется с тех пор.
<b>Most Favored Nation Regime (MFN) (Most-favoured-nation treatment)</b>	Режим наибольшего благоприятствования (РНБ) Правовое положение, означающее, что товары и услуги одной страны при их ввозе на территорию другой страны должны пользоваться теми же льготами, преимуществами, привилегиями или иммунитетам, что и товары и услуги, происходящие из любой другой страны.
<b>MFN exemptions</b>	Изыятия из режима наибольшего благоприятствования В рамках ГАТС член ВТО имеет право не предоставлять РНБ в определенном секторе услуг.
<b>Modalities</b>	Модальности Формы и параметры договоренностей в ходе многосторонних переговоров ВТО.
<b>Most-favoured-nation-tariff</b>	Таможенный тариф, предусматривающий минимальные ставки таможенного обложения ввозимых товаров из стран с РНБ в торговле.

<b>Movement of natural persons</b>	Временный выезд в другую страну поставщика услуг Один из 4 способов поставки услуг в рамках ГАТС.
<b>Multilateral trade negotiations (MTN)</b>	Многосторонние торговые переговоры Известны также как раунды. Их цель – совершенствование правил торговли и снижение торговых барьеров.
<b>Multi-column tariff</b> <i>see also Single-column tariff</i>	Многоколончатый тариф Сложный таможенный тариф, содержащий несколько ставок пошлин на каждую товарную позицию. Тарифные ставки в первой колонке могут быть установлены для стран, не получивших РНБ, а во второй – для стран, которым этот режим предоставлен.
<b>Multilateral Agreements on Trade in Goods</b>	Многосторонние соглашения по торговле товарами <i>Приложение 1А к Соглашению*</i>
<b>Multilateral Environment agreements</b>	Многосторонние соглашения по окружающей среде  Многосторонние соглашения, конвенции и протоколы, целью которых является уменьшение или ликвидация ущерба, наносимого окружающей среде.
<b>Multilateral Trading System</b>	Система многосторонней торговли Недискриминационное устройство международной торговли, появившееся вместе с ГАТТ в 1947 г. И в настоящее время представленное системой ВТО.
<b>Multilateralism</b>	Многосторонний подход Подход к ведению международной торговли, основанный на сотрудничестве, равенстве прав и обязанностей, отсутствии дискриминации и участии множества стран как равных партнеров, независимо от размеров и доли каждой из них в международном товарообмене.
<b>N</b>	
<b>North American Free Trade Agreement (NAFTA)</b>	Североамериканское Соглашение о свободной торговле Вступило в силу 1 января 1994 г. Объединяет Канаду, США и Мексику.
<b>Non-agricultural market access (NAMA)</b>	Доступ на рынки несельскохозяйственных товаров
<b>National treatment</b>	Национальный режим. Один из основополагающих принципов ГАТТ/ВТО Правовое положение, означающее, что иностранным товарам и услугам на территории данной страны предоставляется тот же режим, что и национальным товарам и услугам.
<b>Natural person</b>	Физическое лицо В ГАТС термин определяется как гражданин одной из стран-участниц ВТО, имеющий право постоянного проживания на ее территории или в ЕС.

<b>New trade issues</b>	Новые проблемы в торговле Проблемы, возникающие в связи с появлением новых моделей ведения торговли, новых изделий, новых технологий, либо на стыке торговой и иной политики. В частности, это: торговля и конкурентная политика, торговля и инвестиции, электронная торговля, торговля и трудовые стандарты и т.д.
<b>Nominal and trade-weighted average rate of duties</b>	Средневзвешенный уровень ставки таможенной пошлины, номинальный уровень пошлины
<b>Nominal tariff</b>	Номинальный тариф Тарифная ставка, фигурирующая в тарифном перечне той или иной страны применительно к данному продукту
<b>Non-actionable subsidies</b>	Субсидии, не дающие основания для принятия мер В соответствии с Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам, такими субсидиями могут быть: помощь на исследовательскую деятельность, помощь неблагополучным регионам в рамках регионального развития, содействие в адаптации производственных мощностей к новым требованиям в отношении охраны окружающей среды, и т.п.
<b>Non-Application (of Multilateral Trade Agreements between Particular members)</b>	Неприменение (Многосторонних торговых соглашений между отдельными членами) В соответствии со статьей XIII <b>Соглашения*</b> , Многосторонние торговые соглашения не применяются между какими-либо двумя членами ВТО, если любой из них на момент присоединения одного из них к ВТО не согласен на такое применение.
<b>Non-market economy</b>	Нерыночная экономика До конца 1980-х – начала 1990-х годов странами с нерыночной экономикой считались страны Центральной и Восточной Европы, СССР, Китай, Вьетнам и ряд других стран, экономика которых базировалась на годовых планах, разработанных правительственными комитетами по планированию. В настоящее время многие из этих стран получили статус страны с рыночной экономикой, либо приблизились к получению этого статуса.
<b>Non-tariff protection</b> <i>see also Non-tariff measures</i>	Нетарифная защита см. Нетарифные меры
<b>Normal value</b>	Нормальная стоимость (товара) Основная концепция при установлении наличия демпинга. Цена аналогичного или непосредственно конкурирующего товара в стране-производителе или экспортер товара при обычном ходе торговли таким товаром.
<b>Notification</b>	Уведомление Обязанность извещать соответствующее подразделение ВТО о принятии торговых мер, которые могут иметь последствия для участников соглашений, находящихся в ведении данного подразделения.
<b>Non-tariff barriers, NTBs</b> <i>see also Non-tariff measures</i>	Нетарифные барьеры, НТБ см. <i>Нетарифные меры</i>

<b>Non-trade concerns, NTC(s)</b>	Неторговые озабоченности
<b>Non-tariff measures</b>	Нетарифные меры (НТМ) Принимаемые правительством меры, направленные на ограничение ввоза и вывоза товаров. НТМ включает две большие группы: -меры, цель, которых – ограничение экспорта или импорта или регулирование внешней торговли (количественные ограничения, лицензии, запреты и т.п.); -меры, связанные с технической политикой, нормами здравоохранения, экологии, безопасности и т.п., побочным действием которых является ограничение торговли товарами и услугами.
<b>Nuisance tariff</b>	Раздражающий (вредный, бессмысленный) тариф Выражение, относящееся либо к тарифу столь низкому, что издержки, связанные с его сбором, равны поступлениям от него или превышают их, либо к тарифу, не дающему никакого защитного эффекта.
<b>Nullification Syn. Impairment</b>	Сведение на нет обязательств Действия, предпринятые членом ВТО и равнозначные сведению на нет тех выгод, которые, по имеющемуся соглашению, доступны другому члену.
<b>O</b>	
<b>Open-ended</b>	В ВТО: открытые встречи для всех членов (обычно неформальные)
<b>Original membership of the WTO</b>	Первоначальное членство в ВТО Первоначальными членами ВТО считались те участники ГАТТ-1947, которые одобрили Марракешское соглашение об учреждении ВТО (112 стран). Этим странам не пришлось выполнять формальные требования, связанные со вступлением в организацию, но никаких других прав изначальное членство не дает.
<b>Overall trade-distorting domestic support (OTDS)</b>	Общая искажающая торговлю поддержка (ОИТП), внутренняя поддержка сельского хозяйства.
<b>P</b>	
<b>Panel (of experts)</b>	Специальная группа экспертов Группа, обычно состоящая из трех экспертов и созданная для рассмотрения споров в соответствии с правилами ВТО.
<b>Peak tariffs</b>	Тарифные пики
<b>Plurilateral trade agreement</b>	Многосторонние торговые соглашения с ограниченным числом участников Термин относится к соглашениям, заключенным в рамках ВТО, но не являющимися предварительным условием членства в этой организации.  Временный выезд поставщика услуг в другую страну

<b>Presence of natural person</b>	для оказания услуг Один из четырех способов поставки услуг в рамках ГАТС.
<b>Principle supplier right</b>	Право главного поставщика Право запроса о проведении переговоров по тарифам, приобретаемой в силу статуса крупнейшего поставщика определенной продукции другому торговому партнеру.
<b>Progressive liberalisation</b>	Постепенная либерализация Статья XIX ГАТС. Для достижения целей Соглашения, страны-участницы вступают в последующие раунды переговоров, которые должны начаться не позже, чем через 5 лет с даты вступления в силу <b>Соглашения*</b> , и периодически проводиться впоследствии, для достижения постепенно более высокого уровня либерализации.
<b>Prohibited subsidies</b>	Запрещенные субсидии В соответствии с Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам, запрещены субсидии, увязанные с результатами экспорта и субсидии, увязанные с использованием отечественных товаров вместо импортных.
<b>Prohibited tariff</b>	Запретительный тариф Тариф, настолько высокий, что является непреодолимым барьером для импортных товаров.
<b>Protection of undisclosed information</b>	Охрана закрытой информации В соответствии с Разделом 7 второй части ТРИПС, физическим и юридическим лицам предоставляется возможность препятствовать тому, чтобы информация, правомерно находящаяся под их контролем, без их согласия была раскрыта, получена или использована другими лицами способом, противоречащим честной коммерческой практике.
<b>Protocol tariff</b>	Протекционистская пошлина, защитный тариф Тариф, выстроенный таким образом, чтобы защитить часть национального производства от полномасштабного воздействия иностранной конкуренции
<b>Prudential regulation</b>	Пруденциальное регулирование Указания и требования, выдвигаемые государством для поддержания чистоты в финансовой системе и среди поставщиков финансовых услуг
<b>Preshipment inspection (PSI)</b>	Предотгрузочная инспекция Процедура, в соответствии с которой правительство страны-импортера предоставляет право специализированному предприятию осуществлять инспекционную деятельность в стране-экспортере в таких областях, как проверка и удостоверение количества и качества товаров, их цены, таможенная классификация товаров, финансовые условия внешнеторговой оценки при вывозе товаров в страну, прибегающую к данному виду инспекции.
<b>Preferential Trade Area (PTA)</b>	Зона преференциальной торговли

<b>Public procurement</b> <i>see also Government procurement</i>	Государственные закупки
<b>Punta del Este Declaration</b>	Декларация министров, принятая в Пунта-дель-Эсте (Уругвай, 20 сентября 1986 г.) с целью начала Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров.
<b>Q</b>	
<b>Quantitative restrictions</b>	Количественные ограничения Лимиты или квоты на объемы определенной продукции или товаров, которые можно импортировать или экспортировать в пределах данного срока.
<b>Quota</b>	Квота, контингент Ограничение импорта или экспорта какого-либо товара установлением максимального количества или стоимости этого товара, разрешенного к ввозу или вывозу.
<b>R</b>	
<b>Restrictive business practices, (RBPs)</b>	Ограничительная деловая практика (ОДП). Поведение частных фирм, подрывающее конкуренцию, противоречащее национальным законам и политике поощрения конкуренции. Виды такого поведения – сговор, злоупотребление доминирующей позицией на рынке, отказы от сделок, ценовая дискриминация, вертикальные и горизонтальные договоренности, и пр.
<b>Reciprocity</b>	Взаимность Практика, принятая в ВТО (но не являющаяся договорным требованием), согласно которой правительства предоставляют друг другу сопоставимые уступки – как в случае, когда одно правительство снижает тарифы или другие барьеры, ограничивающие импорт, в обмен на равнозначные уступки со стороны партнера.
<b>Relief</b>	Освобождение (от обязательств)
<b>Remission</b> <b>Syn. Border tax adjustment</b>	Ремиссия <i>Син.</i> : Корректировка налога на границе Возмещения (или наращивания) косвенных налогов либо невзимание пошлин за предмет, предназначенный для внутреннего потребления, если этот предмет вывозится за рубеж.
<b>Request and offer procedure</b>	Процедура запросов и предложений Сложившаяся в ГАТТ/ВТО процедура тарифных переговоров, когда каждый участник переговоров выдвигает перечень запросов к другим странам, сопровождаемый перечнем уступок, которые могут быть сделаны при условии удовлетворения запросов.
<b>Restriction on trade</b>	Ограничение в торговле
<b>Retaliation</b>	Репрессалия, разрешенная правилами ВТО ответная

	мера
<b>Retaliatory tariff</b>	Карательный тариф Тариф, призванный ответить на повышения чужих тарифных ставок и обычно доходящий до степени наказания.
<b>Rollback</b>	Свертывание ограничений, противоречащих ГАТТ Принцип сформулирован в Декларации Пунта-дель-Эсте.
<b>Rules of origin (ROOs)</b>	Правила происхождения Законы, нормы и положения, применяемые правительствами для определения страны происхождения товаров, услуг или инвестиций.
<b>Regional trade arrangements (RTA)</b>	Региональные торговые соглашения Под это понятие подпадают соглашения о свободной торговле, таможенные союзы, общие рынки, экономические союзы в составе двух или более стран (например, НАФТА или Европейское сообщество).
<b>S</b>	
<b>The Special and differential treatment (S+D)</b>	Специальный и дифференцированный режим Согласно представлениям о таком режиме, экспортные товары развивающихся стран должны иметь льготный доступ на рынки развитых стран, а развивающиеся страны, участвующие в торговых переговорах, не должны отвечать полной взаимностью на уступки, которые получают сами.
<b>Safeguard measures, Safeguards</b>	Специальные защитные меры Возможность ограничивать временно доступ определенных товаров на отечественный рынок в случае, если импорт товаров возрастет в такой степени, что нанесет серьезный ущерб соответствующей отрасли национальной экономики.
<b>Sanitary and Phitosanitary measures</b>	Санитарные и фитосанитарные меры Меры, используемые для защиты здоровья людей, животных и растений. В эту группу входят все имеющие отношение к этому законодательные и ведомственные акты.
<b>Schedule of Concessions and Commitments</b> <i>see also Schedules of concessions</i>	Список (перечень) уступок и обязательств Списки уступок и обязательств стран-членов являются частью правовой основы ГАТТ/ВТО.
<b>Schedule of Specific Commitments</b>	Перечень специфических обязательств В рамках ГАТС, перечень обязательств в отношении отдельных отраслей, производящих и поставляющих услуги.
<b>Schedules of concessions</b>	Перечни обязательств по услугам Главное требование и основной элемент ГАТС.
<b>Scientific tariff</b>	Научно обоснованный тариф

Идеальный свод тарифных ставок, предмет многолетних устремлений многих правительств. Цель таких поисков – обеспечить условия, при которых продукция данной страны может конкурировать с иностранной на равных, внутренняя занятость растет и вытесняются иностранцы, чьи приемы в торговле считаются нечестными.

**Seasonal tariff**

Сезонный тариф  
Тариф, зависящий от сезонных поставок продуктов собственного сельского хозяйства.

**Sectoral commitments**

Обязательства по секторам  
Имеются в виду пункты, посвященные конкретным секторам или субсекторам, сферы услуг, в перечнях обязательств по ГАТС.

**Sectoral trade negotiations**

Переговоры по торговым секторам  
Связаны с идеей о проведении эффективных торговых переговоров посредством обсуждения тарифов для целых товарных групп, а не определения тарифа для каждого товара в отдельности, как было в начале многосторонних торговых переговоров. Впервые эта практика широко опробована во время Раунда Кеннеди.

**Security exceptions**

Исключения по соображениям безопасности  
В соответствии со статьей XIVbis ГАТС и статьей XXI ГАТТ, обязательства Соглашения не должны быть истолкованы как препятствующие договаривающейся стороне принимать такие действия, которые она считает необходимыми для защиты существенных интересов своей безопасности.

**Selective safeguards**

Селективные защитные меры

**Sensitive products**

Высокочувствительные товары  
В эту категорию входят товары, с наибольшей вероятностью попадающие под импортные ограничения. К числу типичных примеров относятся многие виды сельскохозяйственной продукции, текстиль, одежда и обувь, легковые автомобили, в некоторых случаях – сталь.

**Sensitive sectors**

Чувствительные секторы экономики  
Составные части внутренней экономики, создающие особые трудности для тех, кто ведает торговой политикой, в силу таких причин, как относительная технологическая отсталость, факторы культурного характера, перепроизводство или чье-то политическое влияние.

**Serious damage**

Серьезный ущерб  
Под «серьезным ущербом» понимается существенное общее ухудшение ситуации в отрасли национального производства.

**Serious prejudice**

Серьезное ущемление интересов  
В соответствии с Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам, серьезное ущемление интересов будет считаться существующим в случае:  
а) если общая величина субсидирования в стоимости товара превышает 5%;

- б) субсидий на покрытие эксплуатационных убытков отрасли промышленности;
- в) субсидий на покрытие эксплуатационных убытков предприятия;
- г) прямого списания задолженности и субсидий на погашение долга.

<b>Services</b>	Услуги Понятие относится к таким ключевым сферам, как телекоммуникации, банковское дело, страхование, наземный и водный транспорт, авиаперевозки, бухгалтерское дело, юриспруденция, инженерное дело, индустрия развлечений и пр.
<b>Services market</b>	Рынок услуг
<b>Services offers</b>	Предложения по услугам
<b>Singapore issues</b>	«Сингапурские» вопросы Относятся к новым сферам ВТО. Были сформулированы на первой Конференции министров ВТО в Сингапуре (1996 г.). Включают четыре вопроса: торговля и инвестирование, торговля и конкурентная политика, транспарентность в правительственных закупках, упрощение торговых процедур.
<b>Single-column tariff</b> <i>see also Multi-column tariff</i>	Одноколончатый тариф Тарифный перечень, в котором все торговые партнеры находятся в равных условиях и который не допускает преференций.
<b>Soft law</b>	«Мягкое право» В повседневном языке торговой политики – международные договоренности, не обеспеченные правовой санкцией за их невыполнение. Другими словами – договоренности рекомендательного плана.
<b>Specific subsidy</b>	Специфическая субсидия Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам рассматривает как специфическую любую субсидию, использование которой ограничено определенными предприятиями, расположенными в обозначенном географическом регионе, находящемся под юрисдикцией субсидирующего органа.
<b>Standstill</b> <i>see also Rollback</i>	Неприменение ограничений, несовместимых с правилами ГАТТ Принцип, сформулированный в Декларации Пунтадель-Эсте.
<b>State aids</b>	Государственная помощь (поддержка)
<b>State trading</b>	Государственная торговля Понятие «государственная торговля» имеет двойной смысл. С одной стороны, это – международная торговля, которую ведут предприятия, принадлежащие государству или контролируемые им, либо частные предприятия, лицензированные государством, в условиях рыночных экономик. В то же время государственная торговля – признак нерыночных экономик, где цена может быть не единственным или не главным соображением при принятии решений об импорте или экспорте.

<b>Strategic exports</b>	Стратегический экспорт Товары и услуги, которые способны оказать, реальное или потенциальное влияние на соотношение военных сил в данном регионе.
<b>Structural adjustment</b>	Структурное преобразование Непрерывная потребность, испытываемая всеми производствами, в приспособлении к новым экономическим и коммерческим условиям, возникающим по причине смены, потребительских вкусов, технологических инноваций, снижений тарифов, ликвидации субсидий и пр.
<b>Structural impediments</b>	Структурные препятствия Структурные характеристики экономики, рассматриваемые как помехи становлению полностью конкурентных рынков.
<b>Subsidy</b>	Субсидия Финансовая дотация со стороны правительства или общественного органа путем прямого перевода средств или путем предоставления финансовых льгот, уменьшающих издержки производителя, экспортера или импортера товаров, предоставление указанным лицам товаров и услуг по льготным ценам.
<b>Substantially-all-trade criterion</b>	Существенная часть торговли Критерий, изложенный в статье XXIV ГАТТ. В соответствии с этой статьей, под таможенной территорией понимается любая территория, в отношении которой применяются отдельные тарифы или другие меры регулирования торговли для существенной части торговли такой территории с другими территориями.
<b>Sunrise industries</b>	Новые перспективные отрасли промышленности Зарождающиеся производства, часто со значительной составляющей, защищенной правами интеллектуальной собственности. Опираясь на инновационные методы и технологические открытия, они добиваются успеха в повышении эффективности производства или в сознании совершенно новых классов изделий.
<b>Sunset clause</b>	Положение соглашения об истечении срока действия Пункт в соглашении, по которому мера, установленная соглашением, автоматически теряет силу по истечении определенного времени.
<b>Sunset industries</b>	Производства, переживающие закат Производства, которые, как считается, отживают свой век ввиду технологического прогресса в других отраслях экономики или изменений потребительских вкусов.
<b>Support prices</b>	Цены поддержки Цены, которые устанавливаются для производителей, особенно первичных товаров, размер гарантированной минимальной прибыли.
<b>Swiss formula</b>	Швейцарская формула Компромиссная формула по сокращению линейных

тарифов. Была предложена Швейцарией в период Токийского рэнда и предполагает, что в количественном соотношении более высокие тарифы должны сокращаться в большей степени, чем низкие.

**Systemic issues**

Системные вопросы

а) Проблемы, имеющие отношение к функционированию многосторонней торговой системы или ее общим правилам.

б) Одно из четырех направлений переговоров по присоединению России к ВТО, предполагающее адаптацию российского законодательства к нормам и правилам ВТО.

**T**

**Tariff**

Тариф

Пограничная пошлина или налог, вводимые на товары, которые перемещаются с таможенной территории одного государства на таможенную территорию другого государства.

**Tariff binding**

*see also* **Tariff concessions**

Связывание тарифа

см. Тарифные уступки

**Tariff commitments**

Таможенные тарифные обязательства в рамках ГАТТ/ВТО

В ходе многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ их участники принимают на себя обязательства по либерализации торговли в таможенно-тарифной области.

**Tariff concessions**

Тарифные уступки

Юридически обязывающий шаг в рамках ВТО, связанный с отказом от становления/повышения таможенных пошлин выше уровней, обозначенных в национальном тарифном перечне.

**Tariff Conference**

Конференция по тарифам

Официальное название первых четырех раундов МТП в рамках ГАТТ.

**Tariff equivalent**

Тарифный эквивалент

Перевод нетарифной меры в отношении импорта какого-либо товара в такую ставку пошлины, величина которой по своему ограничительному действию будет эквивалентна нетарифной мере.

**Tariff escalation**

Тарифная эскалация

Такое установление тарифа, при котором он повышается по мере нарастающей трансформации продукта.

**Tariff harmonization**

Тарифная гармонизация

Принцип, согласно которому тарифы в одной товарной группе должны быть примерно одинаковыми (Напр. «химическая гармонизация»).

**Tariff measures**

Тарифные меры

Меры, увеличивающие импортную или экспортную

цену товаров при пересечении или границы таможенной территории. Положения ГАТТ/ВТО подробно регламентируют применение тарифных мер.

<b>Tariff negotiations</b>	Переговоры по тарифам Переговоры по сокращению тарифов на товары являлись основным направлением работы ГАТТ и продолжают быть в центре внимания его приемника ВТО.
<b>Tariff offers</b>	Тарифные предложения
<b>Tariff preferences</b>	Тарифные преференции Предоставление отдельным торговым партнерам режима, при котором тарифные ставки ниже, чем при РНБ.
<b>Tariff protection</b>	Тарифная защита
<b>Tariff schedule</b>	Тарифный перечень Документ, фиксирующий тарифные ставки, которые та или иная страна, применяет к своему импорту, а иногда и к экспорту.
<b>Tariffication</b>	Тарификация Конверсия и закрепление тарифных эквивалентов нетарифных мер.
<b>Technical barriers to trade (ТБТ)</b>	Технические барьеры в торговле (ТБТ) Меры технической политики, относящиеся к стандартам и стандартизации, системам упаковки и маркировки товаров; меры, действующие в отношении процессов, а также меры проверки соответствия стандартам, нормам безопасности, правилам сертификации.
<b>Technical regulation</b>	Технический регламент Приложение 1 Соглашения по ТБТ.
<b>Templates</b>	Бланки или таблицы для отображения принятых в ходе торговых переговоров решений или данных.
<b>Tokyo Round</b>	Токийский раунд (Токио-раунд) Многосторонние переговоры в рамках ГАТТ, проходившие в Женеве в 1973-1979 гг. Были открыты конференцией министров в Токио. Главные направление – снижение тарифов и разработка целого ряда договоренностей и кодексов. Участвовало 102 страны.
<b>Tokyo Round codes</b>	Кодексы, принятые на Токийском раунде МТП.
<b>Trade and competition</b> <i>see also Singapore issues</i>	Торговля и конкуренция Одна из основных сфер интереса ВТО. Является одним из четырех «Сингапурских вопросов».
<b>Trade and environment</b>	Торговля и окружающая среда. Одна из основных сфер интереса ВТО.
<b>Trade and foreign exchange</b>	Торговля и иностранная валюта Возможная новая проблема в торговле.
<b>Trade and investment</b>	Торговля и инвестирование

	Одна из основных сфер интереса ВТО. Является одним из четырех «Сингапурских вопросов».
<b>Trade and labour standards</b>	Торговля и трудовые стандарты Одна из основных сфер интереса ВТО.
<b>Trade disputes</b>	Торговые споры
<b>Trade diversion</b>	Изменение направления потоков торговли Один из критериев для оценки последствий, вызванных созданием зон свободной торговли и таможенных союзов.
<b>Trade facilitation</b>	Содействие развитию торговли Широкий круг неэкономических мер, направленных на поощрение развития международной торговли. Один из четырех «Сингапурских вопросов».
<b>Trade in services</b>	Торговля услугами
<b>Trade liberalization</b>	Либерализация торговли Общий термин, указывающий на постепенное или полное устранение существующих препятствий в области торговли товарами и услугами.
<b>Trade negotiations Committee</b>	Комитет по торговым переговорам Комитет, обычно создаваемый в начале многостороннего раунда торговых переговоров. Включает представителей всех участвующих сторон, обеспечивает транспарентность и учет мнений.
<b>Trade regime</b>	Режим торговли
<b>Trade remedies</b>	Средства торговой защиты Термин, как правило, подразумевает антидемпинговые меры, компенсационные пошлины и специальные защитные меры.
<b>Trade surplus</b>	Активное сальдо торгового баланса, активный торговый баланс
<b>Tradeables</b>	«Торгуемые» товары и услуги Товары и услуги, которые могут быть объектами международной торговли. Содержание понятия изменялось со временем.
<b>Trademarks</b>	Товарные знаки Слова, названия, символы, знаки или сочетание перечисленного, используемые производителями для идентификации своих товаров, а также в качестве знаков отличия от продукции конкурентов.
<b>Trade-weighted average tariffs</b>	Средневзвешенные торговые тарифы Оценка тарифа, исходя из объемов торговли на данном тарифном направлении. Вычисляется путем взвешивания каждой ставки по величине торгового потока и определения средней величины на этой основе.
<b>Transaction value</b>	Цена сделки (основной метод таможенной оценки) Цена, уплаченная или подлежащая уплате за импортируемый товар. Условия, которым должна отвечать цена сделки, четко регламентированы в

Соглашении о применении статьи VII ГАТТ.

**Transfer pricing**

Трансфертная цена  
Трансфертными называются цены, которые образуются при обмене товаров между предприятиями, входящими в одну транснациональную компанию.

**Transparency**

Транспарентность  
Обязательство публиковать законы, правила, судебные решения и административные распоряжения общего применения, а также международные соглашения, имеющие отношение к торговле товарами и услугами.

**Transparent**

Общедоступная информация.  
В ВТО присутствует принцип открытого обмена информацией, осуществляемый с целью осведомить всех членов о принимаемых решениях и вопросах, обсуждаемых на совещаниях и встречах маленьких групп.

**Trigger price**

Триггерная цена  
Уровень цен, определенный во внутренних договоренностях о поддержке, касающихся в особенности сельского хозяйства, или в международных соглашениях, достижение которого автоматически позволяет принять предписанные в этом случае меры.

**Trade-related Investment Measures (TRIMS)**

ТРИМс  
Связанные с торговлей инвестиционные меры  
см. *Соглашение по ТРИМс*

**Trade-related Intellectual Property (TRIPS)**

ТРИПС  
Торговые аспекты прав интеллектуальной собственности  
см. *Соглашение по ТРИПС*

**Tariff rate quota (TRQ)  
Syn. Tariff quota (TQ)**

Тарифная квота  
Применение пониженных тарифных ставок в отношении конкретного количества импортных товаров. Для импорта свыше установленной квоты устанавливаются более высокие тарифные ставки.

**U**

**United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL)**

Комиссия ООН по международному торговому праву (ЮНСИТРАЛ)  
Создана с целью сокращения или устранения правовых препятствий развитию международной торговли, а также последовательной гармонизации и унификации международного торгового права.

**Understanding on financial services**

Приложение по финансовым услугам  
Приложение к ГАТС, применяется к мерам, затрагивающим поставку финансовых услуг.

**Understanding on Rules and Procedures Governing the settlement of Disputes**

Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров, Договоренность о

<b>or Dispute Settlement Understanding</b>	разрешении споров.
<b>Unfair business practices</b>	Недобросовестная деловая практика
<b>Unfair pricing practices</b>	Недобросовестная ценовая практика
<b>Unfair trading practices</b>	Нечестная (недобросовестная) торговая практика Согласно правилам ВТО, это понятие относят к неблагоприятному или незаконному использованию субсидий, либо к экспорту продукции по демпинговым ценам.
<b>Unilateralism</b>	Унилатерализм (Односторонние действия) Термин, имеющий в области торговой политики два очень разных смысла. В одном случае имеется в виду похвальная политика или акция по одностороннему снижению тарифов или отмене иных препятствий торговле без ожиданий взаимности. Во втором – стремление навязать другим и заставить принять свое понимание глобальной торговой политики или правил торговли определенной продукцией.
<b>Universal Copyright Convention</b>	Всемирная конвенция об авторском праве
<b>Uruguay Round (UR)</b>	Уругвайский раунд Раунд многосторонних торговых переговоров, начался 25 апреля 1994 г. в Марракеше (Марокко). Главные направления: снижение таможенных барьеров, разработка соглашений по нетарифным барьерам, совершенствование ГАТТ, торговля услугами. В итоге – создание ВТО.
<b>V</b>	
<b>Voting rights in the WTO</b>	Право голоса в ВТО Каждый член ВТО располагает одним голосом, независимо от своих торговых достижений. Число голосов, выделенных Европейским Сообществам, равно числу стран, входящих в их состав.
<b>Voluntary restraint arrangements (VRA)</b>	Договоренность о добровольном ограничении экспорта (ДООЭ) Договоренность, по которой данная страна готова ограничить экспорт определенных товаров в другую страну до оговоренного минимума в течение некоторого периода. Такие договоренности использовались в связи с торговлей сталью, автомобилями, полупроводниками и другой продукцией так называемых высокотехнологических секторов.
<b>W</b>	
<b>Waiver</b>	Временное освобождение от обязательств (вэйвер) Освобождение, предоставляемое члену ВТО другими членами, от какого-либо обязательства, вытекающего из любого соглашения, действующего в рамках ВТО.

	Такое освобождение принимается Конференцией министров или Генеральным советом только консенсусом.
<b>Wassenaar Arrangement on Export Controls for Conventional Arms and Dual-Use Goods and Technologies</b>	Вассенаарские договоренности по экспортному контролю за обычными вооружениями, товарами и технологиями двойного применения. Исторически возникли после упразднения списков КОКОМ.
<b>World Customs Organization (WCO)</b>	Всемирная таможенная организация (бывш. Совет таможенного сотрудничества)
<b>World Intellectual Property Organization (WIPO)</b>	ВОИС Всемирная организация интеллектуальной собственности
<b>Working Party (meetings of the Working Party on Russia's accession to the WTO)</b>	Рабочая группа (встречи Рабочей группы по присоединению России к ВТО)
<b>World Trade Organization (WTO)</b>	Всемирная торговая организация (ВТО)
<b>WTO membership</b>	Членство в ВТО
<b>WTO Ministerial Conference</b>	Конференция министров ВТО – высший руководящий орган ВТО
<b>WTO Multilateral Agreements</b>	Многосторонние соглашения ВТО
<b>WTO plurilateral trade agreements</b>	Торговые соглашения ВТО с ограниченным кругом участников (приложение 4 <b>Соглашения*</b> ) Включают в себя: <i>Соглашение по торговле гражданской авиатехникой;</i> <i>Соглашение по правительственным закупкам;</i> <i>Международное соглашение по молочным продуктам;</i> <i>Международное соглашение по говядине.</i> Участие в них не является предварительным условием членства в ВТО. Последние два прекратили действие 31 декабря 1997 года и были вычеркнуты из приложения 4.
<b>Z</b>	
<b>Zeroing</b>	Сведение к нулю, пренебрежение разницей между более высокой экспортной ценой товара и его ценой на внутреннем рынке при антидемпинговом расследовании. Соответствующее решение принимает орган, уполномоченный вести антидемпинговое расследование. Противники данной практики критикуют ее за то, что она расширяет границы демпинга.
<b>Zero binding</b>	Нулевое связывание Юридически обязывающий шаг в рамках ВТО с целью полного устранения таможенных пошлин на определенную продукцию.
<b>Zero option</b>	Нулевой вариант Обычно это выражение относят к проекту,

выдвинутому США в начале Уругвайского раунда переговоров по сельскохозяйственным вопросам и состоявшему в том, чтобы покончить в пределах 10 лет со всеми субсидиями, искажающими торговлю сельхозтоварами.

**Zero-for-zero tariff reductions, or  
Zero-to-Zero**

Сокращение тарифов «по нулям»

Система предложений или запросов о тарифных сокращениях, при которой заинтересованные стороны стремятся на основе взаимности сократить тарифы до нулевого уровня в рамках целых секторов, например, фармацевтических препаратов или продуктов деревообработки.

**АНГЛО-РУССКИЙ СЛОВАРЬ-СПРАВОЧНИК  
ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ**

**Часть II: Аббревиатуры**

**ENGLISH-RUSSIAN DICTIONARY  
OF TRADE POLICY**

**Part II: Abbreviations**

**Составитель: А. Портанский**

**AA**

The Association Agreements - bilateral Agreements concluded with Malta, Cyprus, Turkey and Chile, covering trade-related issues as well as other areas of co-operation. They originally foresaw the progressive establishment of a customs union between the European Community and each of the countries concerned. However, due to political reasons in Malta and Cyprus, this aim was only achieved with Turkey (for industrial products).

**AB**

The Appellate Body is the seven-person body established by the WTO's Dispute Settlement Body to hear and resolve appeals made by WTO Members from recommendations in dispute settlement cases made by dispute settlement panels. The members of the AB are appointed for four years (renewable once) and are experts in international trade law.

**ACTA**

Anti-Counterfeiting Trade Agreement Under development as for June, 2008, by participants: Australia, Canada, EU, Japan, Jordan, Korea, Mexico, Morocco, New Zealand, Singapore, Switzerland, UAE, US

**ACV**

Agreement on Customs Valuation (Formally the Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade)

**AD, A-D**

Anti-Dumping measures. Article VI of the GATT 1994 permits the imposition of anti-dumping duties against dumped goods equal to the difference between their export price and their normal value, if dumping causes injury to producers of competing products in the importing country.

**AFTA****ASEAN Free Trade Area****AGP**

Agreement on Government Procurement

**AILP**

Agreement on Import Licensing Procedures

**AMS**

Aggregate Measurement of Support

**AoA**

Agreement on Agriculture

Соглашения об Ассоциации - двусторонние Соглашения по вопросам торговли, а также затрагивающее другие области сотрудничества, заключенные ЕС с Мальтой, Кипром, Турцией и Чили. С Мальтой и Кипром эти соглашения утратили свою актуальность после их вступления в ЕС.

Апелляционный орган – один из элементов урегулирования споров между членами ВТО. Состоит из семи авторитетных специалистов и утверждается Органом по разрешению споров (см. **DSB**). Задача органа – дать правовую интерпретацию рекомендации группы экспертов **DSB**. В **AB** обращается сторона, несогласная с решением группы экспертов Доклад **AB** принимается **DSB** и безусловно признается сторонами спора, если только **DSB** на основе консенсуса не решит не принимать доклад **AB**. Члены **AB** назначаются на четыре года с возможностью однократного продления. Торговое соглашение о противодействии контрафакту На июнь 2008 находилось в состоянии разработки. Участники: Австралия, Канада, ЕС, Япония, Иордания, Республика Корея, Мексика, Марокко, Новая Зеландия, Сингапур, Швейцария, ОАЭ, США

Соглашение ВТО о таможенной оценке (Формальное название – Соглашение по применению статьи VII ГАТТ)

**Антидемпинговые меры**

Статья VI ГАТТ позволяет применение антидемпинговых пошлин в отношении товаров, реализуемых по демпинговым ценам. Эта пошлина исчисляется как разница между их экспортными и нормальными ценами, если демпинг наносит ущерб производителям конкурирующих продуктов в стране импорта

**АФТА**

Зона свободной торговли АСЕАН

Соглашение ВТО по правительственным закупкам (госзакупкам). Распространяет свое действие на закупки товаров и услуг, осуществляемых правительственными организациями.

Соглашение ВТО по процедурам импортного лицензирования

АПП - Агрегированный показатель поддержки.

Представляет собой годовой объем внутренней поддержки производителям конкретных сельскохозяйственных товаров или, в том случае, если потоварные сведения отсутствуют, - объем поддержки всем производителям, на развернутый в потоварном виде.

Соглашение ВТО по сельскому хозяйству.

Подписано по итогам торговых переговоров

	Уругвайского раунда.
<b>APEC</b> Asia-Pacific Economic Cooperation	АТЭС Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество. Соглашение ВТО по предотгрузочной инспекции.
<b>API</b> Agreement on Preshipment Inspection	
<b>ARO</b> Agreement on Rules of Origin	Соглашение ВТО по правилам происхождения.
<b>AS (in EU)</b> Anti-Subsidy duties are imposed to subsidised goods (under certain conditions)	Компенсационные пошлины (в Евросоюзе) Этими пошлинами облагаются товары, произведенные с применением субсидий (при определенных условиях).
<b>ASCM</b> Agreement on Subsidies and Countervailing Measures	Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам
<b>ASEAN</b> The Association of Southeast Asian Nations - a regional grouping comprising 10 members, namely Brunei Darussalam, Indonesia, Malaysia, the Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam, Laos, Cambodia and Myanmar.	АСЕАН – Ассоциация государств Юго-восточной Азии Региональная группировка, включающая 10 государств: Бруней, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Вьетнам, Лаос, Кампучия, Мьянма.
<b>ASEM</b> The Asia-Europe Meeting is an informal process of dialogue and co-operation bringing together 10 Asian nations (Brunei Darussalam, China, Indonesia, Japan, Republic of Korea, Malaysia, the Philippines, Singapore, Thailand and Vietnam), the 25 EU Member States and the European Commission.	Азиатско-Европейский форум. Неформальный процесс диалога и сотрудничества между 10 азиатскими странами (Бруней, Китай, Индонезия, Япония, Республика Корея, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Вьетнам), стран ЕС и Европейской комиссии.
<b>ASYCUDA</b> Automated System for Customs Data	АСОТД - Автоматизированная система обработки таможенных данных. Разработана в ЮНКТАД совместно со Всемирной таможенной организацией
<b>ATBT</b> Agreement on Technical Barriers to Trade	Соглашение ВТО по техническим барьерам в торговле
<b>ATL</b> Accelerated Tariff Liberalisation	Ускоренная тарифная либерализация
<b>ATC</b> Agreement on Textiles and Clothing - foresees that trade in textiles and clothing will become subject to GATT rules within a ten-year period, i.e. before 1 January 2005. (Former MFA - Multi-Fibre Arrangement)	Соглашение ВТО по текстилю и одежде Утратило силу в 2005 г. Требовало от стран-членов ВТО постепенно в течение 10 лет отказаться от ограничений в торговле текстилем и одеждой, чтобы привести ее в соответствие ГАТТ сроком до 01.01.2005. (бывшая Договоренность в отношении международной торговли текстилем - <i>MFA</i> )
<b>ATCA</b> Agreement on Trade in Civil Aircraft	Соглашение ВТО по торговле гражданской авиатехникой (Одно из соглашений ВТО с ограниченным кругом участников).
<b>BISD</b> Basic Instruments and Selected Documents	Основные правовые инструменты и избранные документы. В 1952-1994гг. Секретариат ГАТТ ежегодно публиковал сборники правовых документов. Т.к. многие из них не утратили своего значения, они остаются в силе в рамках ВТО.

**BIT(s)**

Bilateral investment treaty (-es)

**CACM**

The Central American Common Market Signed in Managua on 13 December 1960. This trade regional grouping comprises Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua. Panama, without being a member, benefits too from the special arrangements.

**CACO**

The Central Asian Co-operation Organisation was created in 1994 for regional co-operation between Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan and Uzbekistan in the fields of trade, environment and transport.

**CAFTA**

Central American Free Trade Agreement

**CAN**

Community of Andean Nations  
A regional grouping which members are Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru, Venezuela and the Andean Integration System (AIS).

**CAP**

Common Agricultural Policy

**Caricom**

Caribbean Community and Common Market. The Community is composed of 15 countries from the Caribbean, namely Antigua and Barbuda, The Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Montserrat, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent and the Grenadines, Suriname, Trinidad and Tobago

**Cariforum**

Political consultation organisation designed to promote the regional integration of the Caribbean countries in the ACP Group. In 2002, the members were Antigua and Barbuda, The Bahamas, Barbados, Belize, Cuba, Dominica, Dominican Republic, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaica, Saint Kitts and Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent and the Grenadines, Suriname and Trinidad and Tobago

**CB**

Capacity building

**CBD**

UN Convention on Biological Diversity. Objectives are the conservation of biological diversity; the sustainable use of its components; and the fair and equitable sharing of the benefits arising out of the utilisation of genetic resources.

**CCC**

Customs Cooperation Council  
The World Customs Organization (see **WCO**) was established in 1952 as the Customs Co-operation Council; it adopted its current name in 1994

Двусторонний (-е) инвестиционный (-е) договор (-ы).

**Центральноамериканский Общий рынок**

Соглашение о создании подписано 13 декабря 1960г. Это региональная группировка включает в себя Республику Коста-Рика, Эль-Сальвадор, Гватемалу, Гондурас и Никарагуа. Панама, не являясь членом группировки, также получает льготы в рамках специальных договоренностей.

**Центрально-Азиатская организация Сотрудничества**

(ЦАОС) была создана в 1994 году в целях регионального сотрудничества между Казахстаном, Киргизией, Таджикистаном и Узбекистаном в областях торговли, защиты окружающей среды и транспорта.

**ЦАФТА**

Центрально-Американская зона свободной торговли. Сообщество Андских государств  
Региональная группировка, в которую входят: Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу, Венесуэла и Система Андской Интеграции.

**ОСХП**

Общая сельскохозяйственная политика Евросоюза  
Сообщество стран Карибского бассейна и общий рынок  
Сообщество состоит из 15 стран Карибского бассейна, а именно, Антигуа и Барбуда, Багамы, Барбаросс, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Ямайка, о. Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Суринам, Тринидад и Тобаго

Организация, созданная для политических консультаций, целью которой является содействие региональной интеграции стран Карибского бассейна в Группе стран Африки, Карибского бассейна и тихоокеанского региона. В 2002 году ее членами являлись Антигуа и Барбуда, Багамы, Барбаросс, Белиз, Куба, Доминика, Доминиканская Республика, Гренада, Гайана, Таити, Ямайка, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Суринам, Тринидад и Тобаго

**Нарращивание/создание потенциала****Конвенция ООН о биологическом разнообразии**

Ее целью являются: сохранение биологического разнообразия, рациональное использование его компонентов, честное и справедливое участие в выгодах, получаемых от использования генетических ресурсов.

**СТС**

Совет таможенного сотрудничества – под этим названием в 1952 г. была создана Всемирная таможенная организация, которая приняла данное наименование в 1994 г.

<b>CCP</b> ( <i>in EU</i> ) Common Commercial Policy	Общая торговая политика Евросоюза
<b>CEFTA</b> Central European Free Trade Agreement. As of 1 January 2007 CEFTA consists of Albania, Bosnia and Herzegovina, Croatia, Macedonia, Moldova, Montenegro, Romania, Serbia and UNMIK Kosovo. Out of listed parties only Macedonia and Croatia have signed a Stabilization and Association Agreement with the EU to date.	Соглашение о свободной торговле в Центральной Европе – соглашение об экономическом сотрудничестве. На 01.01.2007 членами Соглашения являлись Албания, Босния и Герцоговина, Хорватия, Македония, Молдова, Черногория, Румыния, Сербия и Косово. Из названных стран лишь Македония и Сербия подписали Соглашение об Ассоциации и Стабильности с ЕС.
<b>CER</b> ( <i>also</i> ANCERTA) [Australia New Zealand] Closer Economic Relations [Trade Agreement]	Соглашение о более тесном экономическом сотрудничестве [между Австралией и Новой Зеландией]
<b>CES</b> Common European Economic Space	Общее европейское экономическое пространство
<b>CET</b> Common external tariff	ОБТ Общий внешний тариф (Элемент Таможенного союза)
<b>CFC</b>  Common Fund for Commodities is an inter-governmental financial institution established within the framework of the United Nations. It is a vestige of the proposed <i>New International Economic Order</i> .	Общий фонд для сырьевых товаров Межправительственный финансовый институт, созданный в рамках ООН. Рассматривается как один из элементов концепции Нового экономического порядка
<b>CIME</b> Committee on international Investment and Multinational Enterprises (OCDE)	Комитет по международным инвестициям и многонациональным предприятиям (ОЭСР)
<b>CITES</b> Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora	Конвенция о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения (Конвенция CITES)
<b>CoA</b> Committee on Agriculture (WTO)	Комитет (ВТО) по сельскому хозяйству
<b>COMESA</b> Common Market for Eastern and Southern Africa	Общий рынок стран Восточной и Южной Африки.
<b>CTD</b>  Committee on Trade and Development (WTO)	Комитет по торговле и развитию (ВТО)
<b>CTE</b>  Committee on Trade and Environment (WTO)	Комитет по торговле и экологии (ВТО)
<b>CTFS</b> This WTO committee carries out discussion on matters relating to trade in financial services and also formulates proposals and recommendations for consideration by the Council.	Комитет в структуре ВТО, который обсуждает вопросы, относящиеся к торговле в сфере финансовых услуг, а также составляет предложения и рекомендации для рассмотрения Советом по услугам.

<p><b>CTG</b> Council for Trade in Goods (WTO)</p> <p><b>CTR</b> The Common Technical Regulation is a mandatory regulation adopted by the European Commission. It covers “essential requirements” as defined in Directive 91/263/EEC (the ‘TTE Directive’), article 4 and 6, consistent with WTO undertaking.</p> <p><b>C-TRAT &amp; CSI</b> Customs – Trade Partnership Against Terrorism and Container Security Initiative</p> <p><b>CTS</b> Council for Trade in Services</p> <p><b>CU</b> Customs Union</p> <p><b>CVD</b> Countervailing duties are actions taken by the importing country, usually in the form of increased duties, measures to offset subsidies given to producers or exporters in the exporting country (not in Use for the GATS).</p> <p><b>DAC</b> Development Assistance Committee of the OECD</p> <p><b>DC</b> Developing countries: this term refers to the low- and middle-income countries in which most people have a lower standard of living than do most people in high-income countries. The GATT and other WTO agreements have special provisions for DC.</p> <p><b>DDA</b> Doha Development Agenda</p> <p><b>DSB</b> Dispute Settlement Body. It has the authority to "establish panels, adopt panel and Appellate Body reports, maintain surveillance of implementation of rulings and recommendations, and authorise suspension of concessions and other obligations."</p>	<p>Совет ВТО по торговле товарами</p> <p>Общий Технический Регламент – обязательный регламент, принятый Европейской Комиссией. Он устанавливает «необходимые требования», определенные Директивой 91/263/ЕЭС (the ‘TTE Directive), статья 4 и 6, в соответствии с обязательствами в рамках ВТО</p> <p>Таможенно-тарифное партнерство в борьбе с терроризмом и Инициатива безопасности контейнерных перевозок. Программы, развернутые таможенной службой США после теракта 11.09.2001</p> <p>Совет ВТО по торговле услугами</p> <p>Таможенный Союз</p> <p>Компенсационные пошлины – меры, предпринятые импортирующей страной, обычно в форме увеличенных пошлин, в качестве компенсации субсидий, выданных производителям или экспортерам в экспортирующей стране (не применяются в ГАТС)</p> <p>Комитет ОЭСР по Содействию Развитию</p> <p>РС – Развивающиеся страны: термин относится к странам с низким или средним уровнем дохода, в которых уровень жизни более низкий, чем в странах с высоким уровнем дохода. В соглашениях ГАТТ и других соглашениях ВТО предусмотрены специальные условия для РС.</p> <p>Повестка дня Доха раунда (Раунда развития)</p> <p>ОРС - Орган по разрешению споров. Генеральный совет ВТО согласно Ст. IV Соглашения об учреждении ВТО может выполнять функции ОРС (DSB), создание которого предусмотрено Договоренностью о разрешении споров ВТО (см. DSU). В этом случае ОРС имеет своего председателя, свои правила и процедуры. ОРС имеет полномочия создавать третейские группы, принимать доклады этих групп и Апелляционного органа, (АВ), контролировать выполнение решений и рекомендаций ОРС и в необходимых случаях разрешать приостановление заседаний по мере возникновения конфликтных ситуаций. Занимает важное место в системе ВТО</p>
---	---

**DSP**

A dispute settlement panel in the WTO is a body established ad hoc to give a ruling in a trade-related dispute between two trading nations. It issues a report, which is then adopted by the DSB, and may be appealed to the Appellate Body.

Группа по разрешению споров в ВТО, учрежденная специально для вынесения решений в торговых спорах между двумя торгующими странами. Она представляет доклад, который затем подлежит одобрению Органом по разрешению споров и может быть обжалован в Апелляционном Органе.

**DSU (or URPGSD)**

Dispute Settlement Understanding: WTO Agreement concluded during the Uruguay Round about the Dispute Settlement called "Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes". Essentially, when two trading nations have a conflict, the DSU steps in and attempts to resolve the issue.

ДРС – Договоренность о разрешении споров или Договорённость о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров. Разработана в ходе Уругвайского раунда. Создала объединенную систему разрешения споров для всех соглашений ВТО. Ее основа – Орган по разрешению споров (см. DSB). Ст.3 ДРС подчеркивает, что система урегулирования споров ВТО является центральным элементом, обеспечивающим безопасность и предсказуемость многосторонней торговой системы (МТС).

**DTT**

Double Taxation Treaty

Соглашение между двумя странами об избежании двойного налогообложения

EAEC (or EurAsEC) The Eurasian Economic Community is a customs union created in 1995 by Belarus, Russia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan and renamed in October 2000 in the a. m. EAEC

ЕврАзЭС  
Евразийское Экономическое Сообщество

EAGGF The European Agricultural Guidance and Guarantee Fund finances the EU Common Agricultural Policy, and more specifically agriculture expenditure, measures linked to the environment, and structural and rural development measures. It now only accounts for around half of the EU budget, as compared to three quarters in the past, although this only represents around 0.5% of the EU's GDP.

ЕГФРСХ  
Европейский гарантийный фонд развития сельского хозяйства финансирует общую сельскохозяйственную политику ЕС, в частности, расходы на сельское хозяйство, меры по защите окружающей среды, меры по структурному и сельскому развитию. Сейчас на его долю приходится только около половины бюджета ЕС, в сравнении с тремя четвертями в прошлом, хотя это представляет собою лишь 0,5% ВВП ЕС.

EBA On 26 February 2001 the EU has eliminated all duties and quotas for all products originating from least developed countries (LDCs), with only three transition periods for bananas (2006), sugar (2009) and rice (2009). This initiative known as Everything But Arms (EBA), is part of the EU policy to enhance market access for developing countries.

Инициатива «Все, кроме оружия»  
26 февраля 2001 года ЕС отменил все пошлины и квоты на продукты из наименее развитых стран (НРС) лишь с тремя переходными периодами: для бананов (2006), сахара (2009) и риса (2009). Эта инициатива, известная как «Все, кроме оружия», является частью политики ЕС по расширению доступа на рынки для развивающихся стран.

e-commerce  
Electronic Commerce

Электронная торговля

EC

Европейское Сообщество

EC

Европейская Комиссия

ECB	ЕЦБ Европейский Центральный Банк
ECCAS Economic Community of Central African States	Экономическое Сообщество Центрально-африканских государств
ECG OECD Working Party on Export Credits and Credit Guarantees	Рабочая группа ОЭСР по экспортным кредитам и кредитным гарантиям
ECO	Организация Экономического сотрудничества, созданная в 1985. В ОЭС вошли: Афганистан, азербайджан, Иран, Пакистан, Турция и 5 государств Центральной Азии
ECOWAS	Экономическое Сообщество государств Западной Африки, создано в 1975 г.
ECSC	ЕОУС Европейское объединение угля и стали (также: Европейское сообщество угля и стали)
ECT Energy Charter Treaty	ДЭХ Договор к Энергетической Хартии (подписан в 1994 г.)
EEA The European Economic Area is an agreement of association which aim is to promote a continuous and balanced strengthening of trade and economic relations between EC and EFTA	Европейское Экономическое пространство. Представляет собой соглашение об ассоциации с целью продвижения постоянного и сбалансированного укрепления торговли и экономических отношений между Европейским Сообществом (ЕС) и Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ)
EEC European Economic Community	ЕЭС Европейское Экономическое Сообщество
EEP The export enhancement program is a program of USA export subsidies that is usually launched to compete with subsidised agricultural exports from the EU on certain export markets	Программа по расширению экспорта – программа США по субсидированию экспорта, обычно применяемая в целях конкуренции с субсидируемым сельскохозяйственным экспортом ЕС на определенные экспортные рынки
EFTA (a) The European Free Trade Association (EFTA) is an international organisation promoting free trade and economic integration. The Association maintains the management of (1) the EFTA free trade area, (2) the EFTA participation in the European Economic Area (EEA) and (3) EFTA's network of free trade agreements. Its four members are Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland. EFTA (b) The European Fair Trade Association (EFTA) is an example of development occurring through trading	ЕАСТ Европейская Ассоциация Свободной Торговли – международная организация по содействию свободной торговле и экономической интеграции. ЕАСТ управляет (1) зоной свободной торговли ЕАСТ, (2) участием ЕАСТ в Европейском Экономическом пространстве (ЕЭП) и (3) сетью соглашений о свободной торговле ЕАСТ. Ее члены: Исландия, Лихтенштейн, Норвегия и Швейцария. Европейская Ассоциация Взаимовыгодной Торговли считается примером развития в результате торговых отношений и улучшения коммерческих возможностей с

relationships and improved commercial opportunities to bridge the gap between developed and developing countries and to facilitate the better integration of developing countries in the world economy.

EIB

EMAA The Euro-Mediterranean Association Agreement is a net of individual agreements between the EU and each of the Mediterranean Partners in relation to the Barcelona Declaration. They outline the strategic areas of co-operation with regard to association policies and determine priorities for the implementation of activities, which are instrumental for the achievement of the goals of the Barcelona Declaration.

EMRs

Exclusive marketing rights

EMS

Equivalent measure of support

ENT The Economic Needs Test is a provision in national regulations, legislation or administrative guidelines that imposes a test having the effect of restricting the entry of service suppliers on the basis of an assessment of the market needs.

EMU European  
Economic and Monetary Union

EPA Economic Partnership Agreements: The ACP countries and the EU have agreed to enter into economic integration agreements - concluding new WTO compatible trading arrangements, progressively removing barriers to trade between them and enhancing co-operation in all areas related to trade.

ESM An emergency safeguard mechanism is a form of "safety valve" to allow a government to support a domestic industry that is facing difficulties in coping with intensified international competition in the domestic market, due to trade liberalisation obligations.

ETI

Enabling Trade Index. It was at the core of *the Global Enabling Trade Report 2009* which provided assessment of the obstacles to

целью сокращения разрыва между развитыми и развивающимися странами, а также для содействия интеграции развивающихся стран в мировую экономику

ЕИБ

Европейский инвестиционный банк

ЕвроМед

Соглашение о Евро-Средиземноморской Ассоциации – сеть индивидуальных соглашений между ЕС и каждым из Средиземноморских Партнеров в отношении Барселонской Декларации (1995). Они обозначают стратегические сферы сотрудничества в области политики ассоциации и определяют приоритеты видов деятельности, инструментальных для достижения целей Барселонской Декларации.

Эксклюзивные рыночные права

Эквивалентный показатель поддержки

Тест на экономическую необходимость – положение в национальных регламентах, законодательстве или административных нормативах, обязывающее проводить тест, результатом которого может стать ограничение доступа поставщиков услуг на основании оценки рыночной необходимости.

ЭВС

Экономический и валютный союз стран-членов ЕС. Имеют единую европейскую валюту Евро

Соглашения об Экономическом Партнерстве: Страны-члены СЭП и ЕС договорились о заключении экономических интеграционных соглашений, включая новые торговые договоренности, не противоречащие ВТО, поступательно уничтожающие барьеры в торговле между ними и укрепляющие сотрудничество во всех областях, связанных с торговлей.

Чрезвычайный защитный механизм (ВТО) является своего рода «предохранительным клапаном», позволяющим правительству оказать поддержку национальной промышленности в случае, если она испытывает трудности в результате возросшей иностранной конкуренции на внутреннем рынке, явившейся следствием обязательств по либерализации торговли

Специальный индекс, характеризующий степень свободы в стране для развития торговли. Разработан Всемирным экономическим форумом специально для

trade in 121 countries around the world. ETI was developed by the WEF for the purpose of that Report.	составления ежегодного доклада ВЭФ о свободе торговли в разных странах под названием the Global Enabling Trade Report
EU	ЕС Европейский союз
Euromed – see EМАА	ЕвроМед (См. ЕМАА)
FAO	ФАО
Food and Agriculture Organization of the United Nations	Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН
FDI	Прямые иностранные инвестиции
Foreign direct investment	
FOGS	
Functioning of the GATT System	Функционирование системы ГАТТ
FSC	Иностранные сбытовые организации (корпорации).
Foreign Sales Corporations (FSCs) was a means formerly provided by United States taxation law for US companies to receive a reduction in US federal income taxes for profits derived from exports, through the use of an offshore subsidiary (a "Foreign Sales Corporation"). The EU launched proceedings against these provisions in the WTO in 1999, claiming they were an export subsidy.	Содержащийся в налоговом законодательстве США инструмент, который позволяет американским компаниям получать снижение федерального налога в части обложения прибыли от экспорта путем использования офшорных компаний (FSC). В 1999 ЕС обжаловал в ВТО данное положение в законодательстве США, посчитав его экспортной субсидией
FTA	Зона свободной торговли
Free trade area	
FTA	РТС
Free Trade Agreements: The liberalisation of trade in goods and services on a reciprocal basis with a view to removing tariffs and import quotas for goods and nationality and market access restrictions for services	Региональные торговые соглашения, т.е. Соглашения о свободной торговле между несколькими участниками
FTAA	Панамериканская зона свободной торговли
Free Trade Area of Americas	
FVO	Бюро по продовольственным и ветеринарным вопросам
The Food and Veterinary Office is an EU Agency in charge of ensuring that European Community legislation on food safety, animal health, plant health and animal welfare is properly implemented and enforced	Агентство ЕС, осуществляющее надзор за применением и реализацией законодательства Сообщества о продовольственной безопасности, здоровье и благополучии животных и растений.
FTZ	Зоны свободной торговли (или зоны экспортного производства)
Free-trade zones	Группа 21 (развивающихся стран, Канкун, 2003г.)
G21	Группа 77
Group of 21	
G77	
Group of 77	Группа 90 (бедных развивающихся стран, Канкун, 2003г.)
G90	
Group of 90	ГАТС
GATS	Генеральное соглашение по торговле услугами
General Agreement on Trade in Services	
GATT 1947	ГАТТ-1947
General Agreement on Tariffs and Trade 1947	Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1947 г.
GATT 1994	
General Agreement on Tariffs and Trade 1994	ГАТТ-1994

GAAP Generally Accepted Accounting Principles GATT-1994 General Agreement on Tariffs and Trade 1994 GC WTO General Council GCC The Gulf Co-operation Council is a political, economic, social, and regional organization established in 1981 and composed of the Arab States of the Gulf	Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 г. Стало частью правового пакета ВТО Общепринятая система бухгалтерского учета
<i>GDP</i> The Gross Domestic Product	ГАТТ 1994 Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 года Генеральный Совет ВТО
<i>GI</i> Geographical indications Place names (or words associated with a place) used to identify products (for example, “Champagne”, “Tequila” or “Roquefort”) which have a particular quality, reputation or other characteristic because they come from that place.	Совет сотрудничества стран Персидского залива. Политическая, экономическая и социальная региональная организация, созданная в 1981 г.
<i>GMOs</i> Genetically Modified Organisms, GM products ( <i>syn.</i> LMOs) GNG Group of Negotiations of Goods	ВВП Валовой внутренний продукт
<i>GNP</i> The Gross National Product	Географические указания (сфера ТРИПС) Название места (либо слова, ассоциирующиеся с тем или иным местом), которое используется для идентификации продукта (например, «Шампань», «Текила», «Рокфор»), обладающего особым качеством, репутацией или иными характеристиками, связанными с данным с данным географическим местом.
<i>GNS</i> Group of Negotiations on Services	ГМО Генетически модифицированные организмы/продукты
<i>GPA</i> The government procurement agreement was first negotiated during the Tokyo Round and entered into force on 1 January 1981. This is a plurilateral agreement — only some countries (members of the WTO) are parties to the agreement (it now has twenty-five members)	Группа переговоров по товарам
<i>GSP</i> The Generalised system of preferences is a system by means of which preferential tariffs are granted unilaterally to certain countries on a non-reciprocal basis	ВНП Валовой национальный продукт Группа переговоров по услугам
<i>GSTP</i> Global System of Trade Preferences	Соглашение ВТО о правительственных закупках (госзакупках) Является соглашением ВТО с ограниченным кругом участников. Необязательно для подписания при присоединении к ВТО.
	ВСП Всеобщая (генеральная) система преференций преференций в пользу развивающихся стран
	ГСТП Глобальная система торговых преференций – система преференциальных ставок таможенных пошлин во взаимной торговле развивающихся стран. Разработана под эгидой ЮНКТАД. В рамках ГСТП преференциальные пошлины применяются на основе

	«разрешающей оговорки», что позволяет данным странам делать исключение из РНБ в рамках ВТО.
HIPC Highly Indebted Poor Countries HRIA Human Rights Impact Assessment	Бедные страны с наибольшей внешней задолженностью  Оценка взаимовлияния между торговой либерализацией и обеспечением основных прав человека
HS Harmonized Commodity Description and Coding System	ГС – Гармонизированная система описания и кодирования товаров. Многоцелевая международная товарная классификационная система. Используется для классификационных целей в международной торговле, в таможенном деле, в транспортно-экспедиторских операциях и статистике. На основе ГС построены таможенные и статистические номенклатуры большинства стран мира. Используется в ВТО как основная товарная номенклатура торговли.
IAEA International Atomic Energy Agency	МАГАТЭ Международное агентство по атомной энергии
IBRD International Bank for Reconstruction and Development	МБРР – Международный банк реконструкции и развития
ICREA International commodity-related environment agreement	Международное соглашение об охране природы в связи с товарным производством
ICSID Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States	Конвенция по порядку разрешения инвестиционных споров между государствами и гражданами других государств
IGA International Grains Agreement	Известна также как "Конвенция МЦРИС" Международное соглашение по зерну
ILO International Labor Organization	МОТ Международная организация труда
IMF International Monetary Fund	МВФ Международный валютный фонд
IMO International Maritime Organisation	ИМО Международная морская организация. Начала функционировать в 1959 г., отвечает за повышение надежности и безопасности судоходства в области международной торговли и за предотвращение загрязнения моря с судов
IPPA Investment promotion and protection agreements	(Двусторонние) соглашения о стимулировании и защите инвестиций
IPPC International Plant Protection Convention	МКЗР Международная конвенция по защите растений (была одобрена ФАО в 1951 году и вступила в силу в 1962 г.)
IP Intellectual Property	Интеллектуальная собственность
IPR Intellectual Property Right	Право интеллектуальной собственности
ISO International Organization for Standardisation	ИСО – Международная организация по стандартизации (учреждена в 1947 г.)
ISO 9000	ИСО-9000 – Стандарты систем управления качеством
	ИСО-14000 – Стандарты управления качеством в сфере экологии
ISO/IEC International Electrotechnical Commission	ИСО/МЭК Международная электротехническая комиссия

<p>ITA Information Technology Agreement</p>	<p>Соглашение по информационным технологиям (декабрь 1996, Сингапурская министерская конференция)</p>
<p>ITC International Trade Center UNCTAD/WTO</p>	<p>Международный торговый центр (МТЦ) ЮНКТАД/ВТО</p>
<p>ITCB International Textiles and Clothing Bureau An intergovernmental organization of developing countries, exporters of textiles and clothing based in Geneva</p>	<p>Международное бюро по текстилю и одежде. Межправительственная организация развивающихся стран экспортеров текстиля и одежды. Базируется в Женеве.</p>
<p>ITO International Trade Organization</p>	<p>МТО - Международная торговая организация или Международная организация по торговле и занятости. Переговоры о создании МТО велись в 1946-1948 гг., был разработан Устав МТО. Однако организацию создать не удалось. Вместе с тем IV глава Устава превратилась в ГАТТ-1947.</p>
<p>LCA The life cycle analysis (LCA) is a method of assessing whether a good or service is environmentally friendly.</p>	<p><i>Анализ жизненного цикла</i> Метод оценки товара или услуги на предмет их соответствия экологическим нормам</p>
<p>LDC Least Developed Countries: Those 49 recognised countries as defined by the United Nations, that are deemed structurally handicapped in their development process, facing more than other developing countries the risk of failing to come out of poverty as a result of these handicaps, and in need of the highest degree of consideration from the international community in support of their development efforts</p>	<p>НРС - Наименее развитые страны</p>
<p>LMOs</p>	<p>Живые модифицированные организмы</p>
<p>Living Modified Organisms (syn.GMOs)</p>	<p>Долгосрочное соглашение по международной торговле текстилем. В течение примерно 40 лет международная торговля текстилем и одеждой регулировалась рядом специальных соглашений, в частности Краткосрочным соглашением по международной торговле текстилем (STA), 1961г., и долгосрочным соглашением по международной торговле текстилем (LTA), 1963-1973г. В дальнейшем им на смену пришло соглашение MFA.</p>
<p>LTA Long Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles For about forty years the international trade in textiles and clothing has been covered by several special arrangements, namely the Short Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles (STA) in 1961 and the Long Term Arrangement (LTA)(1963-1973) followed by the Multifibre Arrangement – the MFA</p>	<p>Доступ на рынок</p>
<p>MA Market Access</p>	<p>МСИ Многостороннее соглашение по инвестициям Переговоры по подготовке МСИ началась в рамках ОЭСР в 1995г. Однако соглашение до сих пор не разработано</p>

## MEA

Multilateral Environmental Agreements are the best way to deal multilaterally with major environmental issues. But their relationship with trade needs to be clarified. In short, the pursuit of profit must not be allowed to override environmental concerns, nor must such concerns constitute an unwarranted obstacle to trade. For instance, problems could arise if a country imposed a trade measure for environmental purposes on another WTO member that had not signed the MEA. Their relationship with trade and WTO rules needs to be clarified.

*Многосторонние природоохранные соглашения (не входящие в сферу деятельности ВТО)*

## MED

Abbreviation for "Mediterranean"  
MERCOSUR The "Common Market of the South" - the Southern Cone Common Market - is a regional grouping comprising Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay. This regional trade pact reduces tariffs on intra-pact trade by up to 90 %.

Сокращение для обозначения понятия  
«Средиземноморский (-ая)»

## МЕРКОСУР

Южноамериканский общий рынок

## MFA

Multi-Fiber Arrangement is an agreement (1974-94) under which countries whose markets are disrupted by increased imports of textiles and clothing from another country were able to negotiate quota restrictions.

Соглашение по текстильным волокнам. Действовало с 1973г. Разрешало временные исключения из ГАТТ-1947 путем заключения ограничительных соглашений между экспортерами и импортерами. В 1995г. его заменило Соглашение ВТО по текстилю и одежде.

## Syn. Agreement Regarding International Trade in Textiles

## MFN

The "Most-favoured-nation" an advantage granted through negotiation to one country must be extended to all WTO members. This principle of not discriminating between one's trading partners is commonly termed the Most-Favoured Nation Clause (MFN) and governs trade between WTO members.

## РНБ

Режим наибольшего благоприятствования. Один из базовых принципов ВТО

## MoU

Memorandum of Understanding

Меморандум о взаимопонимании

## MRA

I. Mutual recognition agreements (MRAs) are agreements on the mutual recognition of conformity assessment of regulated products. Through an MRA, each party is given the authority to test and certify products against the regulatory requirements of the other party, in its own territory and prior to export.

1. ТОВАРЫ: соглашения о взаимном признании являются соглашениями о взаимном признании оценки соответствия товаров.

II. SERVICES: agreements on the mutual recognition of education, experience, requirements, licences or certifications for the practice of relevant services trades and professions.

2. УСЛУГИ: соглашения о взаимном признании образования, опыта, требований, лицензий или сертификатов, имеющих отношение к торговле услугами и профессиям

MS Member States (of the European Union)	Государства-члены (Евросоюза)
MSA Multilateral Steel Agreement: At the initiative of the United States, negotiations have been underway in Geneva to develop a multilateral within the GATT that would discipline the use of various government practices that have distorted international trade in steel	По инициативе США в Женеве велись переговоры по выработке Многостороннего соглашения о торговле сталью в рамках ГАТТ
MTN  Multilateral trade negotiations	Многосторонние торговые переговоры
MTO  Multilateral Trade Organisation	Организация многосторонней торговли
MTCR The missile technology control regime controls exports of dual use items related to missiles.	РКРТ Режим контроля за ракетными технологиями. Контролирует экспорт предметов двойного назначения, относящихся к ракетным технологиям.
MTR Mid-Term Review	Среднесрочный обзор
MTS Multilateral Trading System	Многосторонняя торговая система (В н.вр. таковой является ВТО)
NAFTA  North American Free Trade Agreement	Североамериканское Соглашение о свободной торговле
NAMA Non-agricultural market access	Доступ на рынки несельскохозяйственных товаров
NCC The National Chicken Council	Национальный Совет по курятине (США)
NEI The National Export Initiative., an ambitious plan to double American exports and support 2 million additional American jobs over the next five years announced by President Obama In January, 2010	«Национальная экспортная инициатива» - амбициозный план по удвоению экспорта США и поддержке 2 млн. дополнительных рабочих мест в течение 5 лет, объявленный президентом Б.Обамой в январе 2010.
NFTC The National Foreign Trade Council - a US-based business lobby group for free trade and multinational corporations. The NFTC was established in 1914 by a resolution of the first National Foreign Trade Convention, calling for the creation of a permanent national organization "to coordinate the foreign trade activities of the nation".	Национальный Совет по внешней торговле (США). Лоббистская группа американского бизнеса, выступающая за свободную торговлю и в поддержку многонациональных корпораций. Создана в 1914 г.

<p>NGBT</p>	<p>Переговорная группа (ВТО) по базовым телекоммуникациям (НГБТ)</p>
<p>Negotiating Group on Basic Telecommunications</p>	
<p>NGMTS</p>	<p>Переговорная группа (ВТО) по услугам морского транспорта</p>
<p>WTO Negotiating Group on Maritime Transport Services</p>	
<p>NGO</p>	<p>НПО Неправительственная организация.</p>
<p>Non-Governmental Organisation</p>	
<p>NIC</p>	<p>НПРС</p>
<p>Newly Industrializing Countries</p>	<p>Новые промышленно развивающиеся страны</p>
<p>NRTL</p>	<p>Официально признанные испытательные лаборатории.</p>
<p>Nationally Recognized Testing Laboratory The U.S. <a href="#">Department of Labor</a>, publishes a list of Nationally Recognized Testing Laboratories (NRTLs). The testing laboratories test products and certify if they pass standards tests.</p>	<p>Министерство труда США публикует список таких лабораторий. Данные лаборатории проводят испытания товаров на предмет присвоения им соответствующих сертификатов</p>
<p>NT "National treatment" is the principle of giving products or service suppliers of other WTO members the same treatment as to national products or service suppliers. For goods, this obligation is guaranteed under Article III of the GATT 1994 that requires that imports be treated no less favourably than domestically-produced goods once they have passed customs. For services, this treatment is defined by article XVII of the GATS but is subject to negotiation: WTO members grant it under their schedule of commitments.</p>	<p>НР – Национальный режим. Один из базовых принципов ВТО</p>
<p>NTB(s)</p>	<p>НТБ</p>
<p>Non-tariff barriers are trade issues such as technical, bureaucratic or legal questions, which can result in impediments to trade. <i>see also</i> Non-tariff measures</p>	<p>Нетарифные барьеры <i>см.</i> Нетарифные меры</p>
<p>NTC(s)</p>	<p>«Неторговые озабоченности»</p>
<p>Non-trade concern are issues that go beyond the pure trade concerns – such as environment, social values, etc. Example: in the World trade organisation, the EU is promoting non-trade concerns in the field of agriculture...</p>	<p>Данное понятие обозначает вопросы, которые затрагивают торговлю не напрямую, а имеют к ней лишь косвенные отношения. Например, в рамках ВТО ЕС активно продвигает в повестку переговоров «неторговые озабоченности» в сфере сельского хозяйства (здоровье и благополучие животных и растений и др.).</p>
<p>NTMs</p>	<p>НТМ</p>
<p>Non-tariff measures.</p>	<p>Нетарифные меры в торговле товарами</p>
<p>OCT The 20 Overseas Countries and Territories (OCTs) are countries that have a special relationship with one of the Member States of the EU. The 1957 Treaty of Rome, provides for the associate status of these countries or territories and this association provided the bases for the future EU development policy.</p>	<p>20 заморских государств и территорий, имеющих особые отношения с одним из членов ЕС. Согласно Римскому Договору 1957 г., этим государствам и территориям предоставлен ассоциативный статус. Данные ассоциации являются базой для политики ЕС в сфере развития.</p>

OECD The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) groups 30 states that share a commitment to democratic government and the market economy.	ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития
OMA Orderly marketing arrangements (OMAs) are bilateral arrangements whereby an exporting country (government or industry) agrees to reduce or restrict exports without the importing country having to make use of quotas, tariffs or other import controls.	Двусторонняя договоренность, согласно которой страна-экспортер (правительство, отрасль индустрии) соглашается снизить/ограничить экспорт без использования страной-импортером механизмов контроля за импортом (квот, тарифов и др.). См. также VRA
PCAs  Partnership and Cooperation Agreements	Соглашения о партнерстве и сотрудничестве
PECA Protocol to the Europe Agreement on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products	.....
PNTR (in US) Permanent Normal Trade Relations	Режим нормальных торговых отношений на постоянной основе (предоставляются Конгрессом США другим странам). Фактически является эквивалентом предоставления РНБ в торговле. Протокол о временном применении
PPA  Protocol of Provisional Application	
PSA Production Sharing Agreement	Соглашение о разделе продукции
PSE Producer subsidy equivalent (agriculture) PSE (OECD) Producer Support Estimate	ЭСП Эквивалент субсидии производителя (агросектор) Показатель поддержки производителя Используется ОЭСР. Считается единственным источником для сравнения информации об уровнях поддержки сельского хозяйства в разных странах Предотгрузочная инспекция См. Соглашение ВТО по предотгрузочной инспекции
PSI Preshipment inspection: The practice of employing specialised private companies to check shipment details of goods ordered overseas, such as price, quantity, quality.	
PTA Preferential Trade Arrangement PTA The Preferential Trading Area	Соглашение о преференциальной торговле  Зона преференциальной торговли
QRs Quantitative restrictions are specific numerical limit on the quantity or value of goods that can be imported (or exported) during a specific time period.	Количественные ограничения Ограничения по объему или стоимости товаров, которые могут импортироваться или экспортироваться в течение определенного периода.
Quad Group of four countries: Canada, EU, Japan and the US.	Группа четырех стран – крупнейших участников мировой торговли: Канада, ЕС, Япония и США
QUINT EU, USA, Japan, Canada and Australia (for Agriculture). The Quint	Группа пяти в ВТО: ЕС, США, Япония, Канада, Австралия. Проводят встречи на уровне министров для

Agriculture Ministerial Meeting is a gathering of the agriculture ministers of Japan, the U.S., the E.U., Canada and Australia to exchange frank views on various issues concerning agriculture and agricultural policies. Four meetings have been held previously.

RAM

Recently acceded members

R&D

Research and Development Activities

RBPs

Restrictive business practices

REACH

Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals

RII

Regional Integration Initiatives

ROOs

Rules of origin

RTA

Regional trade arrangements

SAA

Stabilisation and Association agreements are part of the EU Stabilisation and Association Process (SAP) and European Neighbourhood Policy (ENP). At present, the countries of the western Balkans are the focus of the SAP. Specific Stabilisation and Association Agreements (SAA) have been implemented with various Balkan countries which explicitly include provisions for future EU membership of the country involved. SAAs are similar in principle to the Europe Agreements signed with the Central and Eastern European countries in the 1990s and to the Association Agreement with Turkey

SAARC

South Asian Association for Regional Cooperation

SADC

Southern African Development Community is an inter-governmental organization headquartered in Gaborone, Botswana. Its

консультаций в области сельского хозяйства в целях поиска соответствующих решений на переговорах в рамках Доха раунда

Члены ВТО, недавно присоединившиеся к этой организации  
НИОКР

ОДП - Ограничительная деловая практика. Фирмы и предприятия используют ОДП с целью ограничения доступа определенных товаров на рынок, занятый конкретными фирмами (например, создание картельных соглашений). Важнейшие виды ОДП: горизонтальные вертикальные ограничения. В рамках ЮНКТАД разработан свод правил рекомендательного характера по контролю за ОДП.

Регистрация, оценка и разрешение для химической продукции.

Новый технический регламент, принятый в ЕС в 2006г. Предусматривает различные уровни контроля над ввозимыми в страны ЕС хим. веществами в зависимости от объема., включая введение полного запрета на ввоз продукции, не имеющей регистрации REACH  
Региональная интеграционная инициатива

Правила происхождения

Региональные торговые соглашения

Соглашения об Ассоциации и Стабилизации – Являются частью Процесса Ассоциации и Стабилизации и Европейской политики соседства. В н.вр. объектом данной политики являются страны западных Балкан. SAA содержат положения, способствующие будущему вступлению этих стран в ЕС

СААРК

Южноазиатская ассоциация регионального сотрудничества

Сообщество развития стран Южной Африки – - торгово-экономический союз Южной Африки. Меж-правительственная организация 15-ти государств Южной Африки со штаб-квартирой в Габороне (Ботсвана).

goal is to further socio-economic cooperation and integration as well as political and security cooperation among 15 southern African states.  
S&T or SDT or S+D

The Special and differential treatment (SDT) is a special provision of the WTO Agreements which give developing countries special rights. The SDTs authorise developed countries the possibility to treat developing countries more favourably than other WTO Members.

SCM  
Subsidies and Countervailing Measures

SCO  
Shanghai Co-operation Organisation" : Renamed in June 2001 after the adhesion of Uzbekistan to the previous 'Shanghai 5' between Russia, China, Kazakhstan, Kyrgyzstan and Tajikistan

SELA  
Latin American Economic System

SG  
Safeguards (SG) are actions taken to protect a specific industry from an unexpected rise of imports. It is governed by Article XIX of the GATT 1994.

SITC  
UN Standard International Trade Classification

SLG  
Senior Level Group  
SME  
Small and medium enterprises

SPE  
Standing Panel of Experts  
SPS  
Sanitary and Phytosanitary regulations are aimed at protecting human, animal and plant life and health, and helping to ensure that food is safe for consumption.  
SPS Agreement  
Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures

SR  
Special Regime  
SSG  
Special Safeguard  
Temporary increase in import duty to deal with import surges or price falls, under provisions that are special to the Agriculture Agreement

Специальный и дифференцированный режим  
Особые положения правовых документов ВТО, предполагающие предоставление развивающимся странам некоторых послаблений при выполнении требований ВТО

Субсидии и компенсационные меры

ШОС  
Шанхайская организация сотрудничества  
Членами ШОС (на 2008г.) являются: Россия, Китай, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Узбекистан

ЛАЭС  
Латиноамериканская экономическая система  
Защитные меры  
Меры, разрешенные ВТО (Соглашение по защитным мерам и Статья XIX ГАТТ). Применяются при резком нарастании импорта товаров и наличии угрозы ущерба национальному производству  
СМТК – Стандартная международная торговая классификация ООН. Принята Экономическим и социальным советом ООН в 1950г., пересмотрена в 1960г.. В 1975г. издана вторая редакция СМТК, в 1985 – третья редакция. Главный классификационный признак – степень обработки товара.  
Группа высшего уровня, группа высших лиц переговорных делегаций  
Предприятия малого и среднего бизнеса

ПГЭ  
Постоянная группа экспертов  
Санитарное и фито-санитарное регулирование

Соглашение (ВТО) по применению санитарных и фитосанитарных мер

СР  
Специальный режим  
Специальные защитные меры (СЗМ)  
Механизм в рамках Соглашения ВТО по сельскому хозяйству. СЗМ распространяются на товары, в отношении которых нетарифные меры были преобразованы в тарифные эквиваленты. Состоят во временном повышении импортных пошлин. Обычный механизм защитных мер ВТО в отношении товаров, на которые распространяются СЗМ, не действует.

<p>STA</p> <p>Short Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles</p> <p>For about forty years the international trade in textiles and clothing has been covered by several special arrangements, namely the Short Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles (STA) in 1961 and the Long Term Arrangement (LTA)(1963-1973) followed by the Multifibre Arrangement – the MFA</p> <p>STE State trading enterprises are defined as governmental and non-governmental enterprises, including marketing boards, which deal with goods for export and/or import. Article XVII of the GATT 1994 provision deals with state trading enterprises and their operations.</p> <p>STEs</p> <p>State trading enterprises</p> <p>TAFTA</p> <p>Transatlantic Free Trade Agreement</p> <p>German call for a transatlantic free trade area embracing the European Union and the three members of the North American Free Trade Agreement</p> <p>TBR The Trade Barriers Regulation is a mechanism for Community firms and industries to act against trade barriers affecting their access to third country markets or the EC market, by requesting the Commission to investigate complaints and to seek redress - whether by negotiated bilateral agreement, dispute settlement at the WTO, or retaliatory measures. Came into effect on 1 January 1995 (COUNCIL REGULATION (EC) No 3286/94 of 22 December 1994).</p> <p>TBT The technical barriers to trade</p> <p>There is the WTO Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT Agreement)</p> <p>TDB</p> <p>Trade and Development Board (UNCTAD)</p> <p>It manages the work of UNCTAD in between two Conferences and meets up to three times every year</p> <p>TDCA</p> <p>The Trade and Development Co-operation Agreement is a bilateral agreement between the EU and South Africa (include also Botswana, Lesotho, Namibia, and Swaziland)</p> <p>TDI The Trade Defence Instruments (TDI) may be used by countries, in accordance with a WTO agreement, to challenge the import of goods where they are seen to be unfair foreign competition.</p> <p>TF</p> <p>Facilitation</p>	<p>Краткосрочное соглашение по международной торговле текстилем.</p> <p>В течение примерно 40 лет международная торговля текстилем и одеждой регулировалась рядом специальных соглашений, в частности Краткосрочным соглашением по международной торговле текстилем (STA), 1961г., и долгосрочным соглашением по международной торговле текстилем (LTA), 1963-1973г. В дальнейшем им на смену пришло соглашение МФА.</p> <p>Государственные торговые предприятия</p> <p>Государственные и негосударственные предприятия, включая маркетинговые структуры, которые имеют отношение к товарам, предназначенным для экспорта или импорта. Их деятельность подпадает под положения Статьи XVII ГАТТ.</p> <p>Государственные торговые предприятия. Определение STEs дано в ГАТТ</p> <p>Трансатлантическая зона свободной торговли</p> <p>Должна включить ЕС и три страны НАФТА: США, Канаду, Мексику. К ее созданию призвала, в частности, в 2006 г. Германия. Поводом для этой инициативы явился кризис торговых переговоров Доха раунда.</p> <p>Регулирование в сфере торговых барьеров – механизм Европейского Сообщества. Компании и отрасли промышленности стран ЕС могут использовать его для противодействия торговым барьерам, препятствующим доступу на рынки третьих стран или доступу на внутренний рынок ЕС. Для задействования данного механизма необходимо обращение в Комиссию ЕС</p> <p>ТБТ</p> <p>Технические барьеры в торговле.</p> <p>См. Соглашение ВТО о технических барьерах в торговле.</p> <p>СТР</p> <p>Совет по торговле и развитию ЮНКТАД</p> <p>Организует работу ЮНКТАД между двумя Конференциями. Собирается три раза в год.</p> <p>Соглашение о сотрудничестве в области торговли и развития между ЕС и ЮАР (включает также Ботсвану, Лесото, Намибию и Свазиленд)</p> <p>Инструменты торговой защиты.</p> <p>Могут быть использованы странами в соответствии с соглашениями ВТО для регулирования импорта товаров, если имеет место нечестная конкуренция</p> <p>Trade</p> <p>Упрощение (процедур) торговли</p> <p>Одна из актуальных проблем современной торговли.</p>
--	---

<p>TGP Transparency in Government Procurement</p>	<p>Является одним из четырех т.н. «Сингапурских вопросов», которые были впервые сформулированы на Министерской конференции ВТО в Сингапуре в 1996 г. Транспарентность правительственных закупок (госзакупок)</p>
<p>TMB Textiles Monitoring Body</p>	<p>См. Соглашение ВТО по правительственным закупкам СМТ Совет по мониторингу в области текстиля</p>
<p>TNC WTO Trade Negotiations Committee TNC operates under the authority of the General Council. It was set up by the Doha Declaration, which in turn assigned it to create subsidiary negotiating bodies to handle individual negotiating subjects. The chairman is Pascal Lamy (2008)</p>	<p>Комитет по торговым переговорам Подчиняется Генеральному совету ВТО. Был образован в соответствии с Декларацией Дохи (т.е. в начале переговоров Доха раунда). На комитет была возложена задача образовать, также в соответствии с Декларацией Дохи, подчиненные ему структуры для ведения переговоров по конкретным пунктам повестки Доха раунда</p>
<p>TPA (US) Trade Promotion Authority (also: <i>Fast track TPA</i>)</p>	<p>Полномочия, предоставляемые Конгрессом США американской Администрации на ведение торговых переговоров</p>
<p>TPP Trans-Pacific Partnership, which today (by Aug.2010) includes Australia, Brunei, Chile, New Zealand, Peru, Singapore, Vietnam, and the United States</p>	<p>Транс-Тихоокеанское партнерство (<i>также</i> – Транс-Тихоокеанское стратегическое экономическое партнерство). На август 2010 г. включало Австралию, Бруней, Чили, Новую Зеландию, Перу, Сингапур, Вьетнам, США.</p>
<p>TPRB The Trade Policy Review Body is a subsidiary body of the General Council was created by the Marrakech Agreement establishing the WTO to administer the Trade Policy Review Mechanism (TPRM).</p>	<p>Орган по проведению обзора торговой политики Структурно является ветвью Генерального совета ВТО. Предназначен для реализации Механизма обзора торговой политики (TPRM)</p>
<p>TPRM Trade Policy Review Mechanism</p>	<p>МОТП Механизм (ВТО) обзора торговой политики. Является неотъемлемой частью правовой базы ВТО (Соглашений Уругвайского раунда)</p>
<p>TRAINS UNCTAD Trade Analysis and Information System UNCTAD</p>	<p>ТРЕЙНС ЮНКТАД – Информационная система ЮНКТАД. Содержит данные о состоянии международной торговли, внешней торговли отдельных стран. Позволяет получать данные в потоварном разрезе, по географическим направлениям. Содержит информацию о действии Общей системы преференций ТРИМС</p>
<p>TRIMS Trade-related Investment Measures The WTO Agreement on the TRIMS</p>	<p>Связанные с торговлей инвестиционные меры; Соглашение ВТО о связанных с торговлей инвестиционных мерах. Имеет рамочный характер</p>
<p>TRIPS Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs); The WTO Agreement on the TRIPS</p>	<p>ТРИПС Торговые аспекты прав интеллектуальной собственности; Соглашение ВТО о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности Тарифная квота (в торговле товарами)</p>
<p>TRQ or TQ Tariff rate quota TRTA The trade-related technical assistance (TRTA) is provided by development aid donors to support the trade capacity building efforts of developing countries. Many developing countries need assistance to enhance their capacity to make use of the trading opportunities offered by improved market access and multilateral</p>	<p>Техническая помощь, связанная с торговлей. Предоставляется донорами в рамках помощи для развития в целях поддержки потенциала торговли развивающихся стран</p>

trade liberalisation in general.

UNCITRAL  
United Nations Commission on International  
Trade Law  
UNCTAD  
UN Conference on Trade and Development  
UNDP  
UN Development Programme  
UNEP  
UN Environment Programme  
UNIDO  
United Nations Industrial Development  
Organisation  
UPOV  
International Union for the Protection of  
New Varieties of Plants  
UR  
Uruguay Round  
  
USAPEEC  
The USA Poultry & Egg Export Council  
USITC  
US International Trade Commission  
(International Trade Commission)  
USTR

refers both to the Office of the United States  
Trade Representative and the person of  
cabinet rank in charge of it

VER  
Voluntary export restraint

VIE  
Voluntary import expansion

VRA  
voluntary restraint arrangements (VRA) are  
bilateral arrangements whereby an exporting  
country (government or industry) agrees to  
reduce or restrict exports without the  
importing country having to make use of  
quotas, tariffs or other import controls.  
WAEMU Established in 1994, the West  
African Economic and Monetary Union  
(WAEMU) has for objective to develop a  
competitive common market based on the  
free flow of persons, goods, services, and  
capital. Members share a common currency,  
the CFA Franc (pegged to the EURO), with  
a regional central bank in Dakar and a  
regional development bank in Lomé.  
WB  
World Bank  
WCO  
World Customs Organization

Комиссия ООН по международному торговому праву  
(ЮНСИТРАЛ)

ЮНКТАД  
Конференция ООН по торговле и развитию  
ПРООН  
Программа развития ООН  
ЮНЕП  
Программа ООН по защите окружающей среды  
Организация Объединенных Наций по промышленному  
развитию

Международный союз по защите новых сортов  
растений

УР  
Уругвайский раунд. Важнейшим результатом УР  
явилось создание ВТО  
Совет по экспорту домашней птицы и яиц (США)

КМТ  
Комиссия США по международной торговле

Официальный представитель США по торговой  
политике. Возглавляет Офис США по торговой  
политике. Представитель по торговой политике ведет  
международные переговоры от имени правительства  
США

ДОЭ

Добровольное ограничение экспорта. Соглашение  
между импортирующей и экспортирующей страной,  
заключенное по инициативе импортирующей страны. В  
рамках ВТО Соглашение о защитных мерах содержит  
обязательство стран-членов не применять ДОЭ и  
подобные меры.

Добровольное расширение импорта

Договоренность о добровольном ограничении экспорта.  
Двусторонняя договоренность, согласно которой страна  
-экспортер (правительство, отрасль индустрии) согла-  
шается снизить/ограничить экспорт без использования  
страной-импортером механизмов контроля за импортом  
(квот, тарифов и др.). См. также ОМА.

Западноафриканский Экономический и Валютный  
Союз, создан в 1994 г.

Члены Союза имеют единую валюту франк СФА,  
первоначально привязанный к французскому франку, а  
затем к евро. Региональный центральный банк Союза  
находится в Дакаре (Сенегал), а региональный банк  
развития в Ломе (Того).

Всемирный банк

Втато – Всемирная таможенная организация (бывш.

		Совет таможенного сотрудничества)
WGTCB Working Group on Trade and Competition	WTO	Рабочая группа по вопросу правил конкуренции и торговли Образование указанной РГ связано с т.н. «Сингапурскими вопросами», предложенными к обсуждению в рамках ВТО на Министерской конференции в Сингапуре в 1996 г. Правила конкуренции и торговля – один из четырех «Сингапурских вопросов»
WGTGP Working Group on Transparency and Government Procurement: Drawing largely on proposals made by United States, Ministers agreed at the 1996 Singapore Ministerial Conference to establish a WTO Working Group on Transparency in Government Procurement.		Рабочая группа по вопросам транспарентности и правительственных закупок В 1996 г. Министерская конференция ВТО в Сингапуре приняла решение образовать указанную РГ, поддержав соответствующие предложения США
WGTI Working Group on Trade and Investment		Рабочая группа по торговле и инвестициям (ВТО)
WHO World Health Organisation		ВОЗ – Всемирная организация здравоохранения
WICe Worldwide Insurance Electronic Commerce		ВИСе – компьютерная сеть, объединяющая крупнейшие страховые компании мира
WIPO World Intellectual Property Organization		ВОИС Всемирная организация интеллектуальной собственности
WP Working Party		РГ – Рабочая группа (обычно данным словосочетанием обозначают рабочую группу по присоединению какой-либо страны к ВТО)
WPGR The Working Party on GATS Rules was established to conduct the negotiations on the question of emergency safeguard measures, on government procurement and on subsidies, pursuant to the mandates of GATS Articles X, XIII and XV.		Рабочая группа по правилам ГАТС Была образована с целью ведения переговоров по вопросу применения чрезвычайных защитных мер в сферах правительственных закупок и субсидий во исполнение мандатов, содержащихся в Статьях X, XIII и XV
WSSD World Summit on Sustainable Development. In Johannesburg, South Africa, in 2002.		Всемирный саммит по устойчивому развитию
WTO World Trade Organization		ВТО Всемирная торговая организация
XC Export subsidies		Экспортные субсидии

## **Библиография**

- Аганбегян А. Экономика России на распутье. М.: Астрель. 2010.
- ВТО: угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок. Под ред. Сутырина С.Ф. М.: Эксмо. 2008.
- Данильцев А.В. и др. Основы торговой политики и правила ВТО: М., Международные отношения. 2005.
- 2025 год. Мир после кризиса. Доклад Национального разведывательного совета США. М.: Европа. 2009.
- Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. Экономика, политика, право. М.: 2008.
- Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование. М.: 2004.
- Гайдар. Е. Долгое время. М.: Дело. 2005.
- Глобализация: Россия и ВТО. Под ред. Михайлова В.А., Кушлина В.И., Буянова В.С. М.: 2005.
- Зенкин И.В. Всемирная торговая организация в схемах. М.: 2003
- Иванов И.Д. Внешнеэкономический комплекс России: взгляд изнутри. М.: 2009.
- Карро Д., Жюйар П. Международное экономическое право: Учебник/ Пер. с франц. М.: 2001.
- Китай после вступления в ВТО. Под/ред Брама Дж-Л. Межконтинентальное издательство Китая. 2004.
- Колодко Г. Мир в движении. М.: Магистр. 2009.
- Кругман П. Возвращение Великой депрессии? М.: Эксмо. 2009.
- Минкова К.В. Международная многосторонняя торговля от Античности до ВТО. Изд. СПбГУ. 2009.
- Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс. 1995.
- Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М.: 1994.
- Портанский А.П. Многосторонняя торговая система в XXI: возможности и риски. М.: Издательство РАГС. 2010.
- Результаты переговоров Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров. Правовые тексты. М.: Наука/Интерпериодика. 2002.
- Присоединение к ВТО и политика в области развития. Конференция ООН по торговле и развитию. Нью-Йорк - Женева, 2001.
- Сорос. Дж. О глобализации. Эксмо. М.: 2004.
- Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. Мысль. М.: 2003.
- Трунк-Федорова М.П. Разрешение споров в рамках Всемирной торговой организации. Изд.дом СПбГУ. 2005.
- Фон Хайек Ф.-А. Дорога к рабству. М.: Новое издательство. 2005.
- Шумилов В.М. Международное экономическое право в эпоху глобализации. М.: 2003.
- Эрхард Л. Полвека размышлений. М.: Наука. 1996.

The World Trade Organization. Past, present and beyond Doha. Edited by T. Cottier and M. Elsig. Cambridge University Press. 2011.

Baldwin R., Low P. Multilateralizing Regionalism. Cambridge University Press. 2009.

Jackson J.-H. The World Trading System. The MIT Press. 1997.

Patterson D., Afilalo A. The New Global Trading Order. Cambridge University Press. 2010.

Sampson G.-P. The WTO and Global Governance. United Nation University. 2008.

Trade Facilitation. United Nations. New York-Geneva. 2003.

### ***Интернет-ресурсы***

<http://www.wto.org>

<http://www.ustr.com>

<http://ictsd.org>

<http://www.oecd.org>

<http://www.unctad.org>

<http://www.g20.org>

<http://www.europa.eu.int>

<http://www.delrus.ec.europa.eu>

<http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu>

<http://www.economy.gov.ru>

<http://www.reuters.com>

<http://www.economist.com>

<http://www.ft.com>

<http://www.tsouz.ru>

<http://www.rian.ru>