

## Либерализация и протекционизм в международной торговле

Протекционизм и либерализм – два альтернативных направления торговой политики государства. В современной мировой практике ни протекционистская, ни либеральная торговая политика в чистом виде не встречаются. Любая страна использует сочетание элементов обоих вариантов торговой политики, комбинируя их в зависимости от решаемых ею на данном этапе хозяйственных задач, ситуации в мировой экономике и национальном хозяйстве. В целом же, если ретроспективно оценивать уровни торговых барьеров в большинстве стран мира, можно констатировать постепенный дрейф национальных торговых режимов от жесткого протекционизма к свободной торговле и большей открытости экономики.

Процесс либерализации международной торговли развивается нелинейно. Последовательное поступательное продвижение по пути к более «открытой и справедливой торговле» под патронатом ГАТТ, продолжавшееся почти полвека, замедлилось и по существу прервалось с созданием ВТО. Ныне мировая торговля ведется на основе принципов, норм и правил, выработанных еще в ходе Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров, который завершился в 1994 г. Новые нормы теперь рождаются в рамках региональных торговых соглашений, количество которых чрезвычайно быстро увеличивается на протяжении двух последних десятилетий.

### ГАТТ: К СОГЛАСОВАННОЙ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ

В торговой политике большинства стран до середины минувшего века доминировал протекционизм, чему в немалой степени способствовали две мировые войны и разразившаяся Великая депрессия, вызвавшие усиление тарифной защиты национальных рынков и массовое применение количественных ограничений импорта.

Во второй половине прошлого столетия ситуация коренным образом изменилась. В мировой экономике возникла и продолжает неуклонно укрепляться тенденция ко

*В.П. Оболенский*

УДК 339.5  
ББК 65.428  
О-217



все большей либерализации обмена товарами и открытию национальных рынков, причем продвижение к свободе торговли связано уже не столько с выбором национальных правительств отдельно взятых стран, сколько с согласованными на многостороннем уровне решениями участников международной торговли.

Первоначальный импульс этому процессу положило подписание в 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), в котором были зафиксированы принципы и правила регулирования международной торговли товарами.<sup>1</sup> Участниками Соглашения стали 23 страны, выступавшие за проведение открытой и либеральной торговой политики, в основу которой были бы положены режим наибольшего благоприятствования и национальный режим.

В связи с тем, что подавляющая часть мировой торговли в тот период приходилась на сырьевые товары, ГАТТ в своем первоначальном виде было чисто тарифным соглашением, в которое был включен ряд положений, касающихся других форм регулирования торговли – количественных ограничений, субсидий, мер противодействия демпингу. В дальнейшем текст соглашения дополнялся новыми договоренностями, выходящими за рамки таможенно-тарифной политики и существенно менявшими содержание ряда статей ГАТТ. Особо следует отметить включение в текст ГАТТ в 1964 г. части IV «Торговля и развитие», которая признавала за развивающимися странами право предоставлять друг другу уступки, не распространяя их на развитые страны, а также в ряде случаев, получая уступки от развитых стран, не отвечать на них эквивалентными уступками («принцип невзаимности»). Приняв часть IV, ГАТТ конституировало и ввело в действие дифференцированный и более льготный режим в отношении развивающихся стран.

Будучи по замыслу только многосторонним торговым соглашением, ГАТТ постепенно превратилось в *de facto* международную организацию, ведающую вопросами регулирования мировой торговли. До начала 60-х годов прошлого века деятельность ГАТТ как организации была направлена главным образом на регулярное проведение многосторонних переговоров о согласованном снижении таможенных барьеров. И это не случайно: в первые послевоенные годы средний уровень таможенного обложения импорта в странах-лидерах мировой торговли составлял от 20 до 30%.<sup>2</sup>

К началу 70-х гг. минувшего века под эгидой ГАТТ прошло шесть туров многосторонних торговых переговоров,<sup>3</sup> в результате которых средний уровень таможенного обложения в странах-членах этой *de facto* организации был снижен до 7%.<sup>4</sup> В дальнейшем, не отказываясь от тарифной проблематики и продолжая тарифное ра-

---

<sup>1</sup> Соглашение начало действовать с 1 января 1948 г.

<sup>2</sup> World trade report 2011. WTO. P. 124 – [www.wto.org](http://www.wto.org).

<sup>3</sup> О результатах многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ подробнее см. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. Экономика, политика, право. М.: 2012. С. 200-203.

<sup>4</sup> Бабин Э.П., Исаченко Т.М. Внешнеэкономическая политика. М.: 2007. С. 37.

зоружение, страны-члены ГАТТ постепенно стали переносить акцент на разработку соглашений, устанавливающих нормы и правила регулирования торговли, которыми должны были бы руководствоваться правительства стран-участниц в своей внешнеторговой политике. Первые такие соглашения (Антидемпинговый кодекс и Кодекс о таможенной стоимости), уточняющие и конкретизирующие отдельные статьи ГАТТ, были приняты в ходе Кеннеди-раунда (1963–1967 гг.). Переговоры Токийского раунда (1973–1979 гг.) привели к появлению 12 подобных соглашений. Очевидным успехом этого тура переговоров, в котором приняли участие 99 стран и территорий, 26 из которых не являлись членами ГАТТ, стало дальнейшее снижение тарифных барьеров. Была достигнута договоренность об уменьшении на 1/3 ставок импортных пошлин в течение пяти лет. После реализации данной договоренности их средняя величина составила 4,7%.<sup>5</sup>

В итоге Уругвайского раунда (1986–1994 гг.), последнего тура торговых переговоров в рамках ГАТТ, 125 участвовавших в нем стран и территорий приняли 56 соглашений, договоренностей и решений, относящихся к широкому кругу мер регулирования внешней торговли, в том числе к правилам и процедурам урегулирования споров и функционированию международного механизма обзора торговой политики. Важнейшим из документов раунда стало соглашение об учреждении нового международного экономического института – Всемирной торговой организации (ВТО), ставшей преемницей ГАТТ.

В принятых раундом документах предусматривалось, что их положения будут без каких-либо изъятий и исключений отражены в национальных законодательствах стран-членов. Участники переговоров, кроме того, договорились, что в течение пяти лет развитые страны снизят средний уровень таможенных пошлин на промышленные товары на 40%, а развивающиеся – на 2/3 от этого уровня. Они также взяли на себя обязательства «связать» подавляющую часть импортных пошлин, то есть не повышать их в будущем в одностороннем порядке. Развитым странам предстояло довести долю «связанных» пошлин в общем их количестве до 97%, а развивающимся – до 91%. Кроме того, США, Япония, ЕС и Канада обязались ликвидировать пошлины на лекарственные препараты, медицинские инструменты, строительное оборудование, сельскохозяйственную технику, черные металлы, мебель, бумагу, пиво, крепкие алкогольные напитки и игрушки.<sup>6</sup> С тех пор обязательства по снижению пошлин принимали на себя только страны, присоединившиеся к ВТО после ее создания.

В результате выполнения договоренностей Уругвайского раунда уровень таможенного обложения импорта в отдельных странах, играющих заметную роль в международной торговле, существенно уменьшился (см. таблицу 1).

---

<sup>5</sup> Там же. 2007, С. 43.

<sup>6</sup> Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. М.: 2003. С. 39.



*Средний уровень таможенного обложения импорта, %, без сельскохозяйственных товаров и топлива\**

| Страны    | 1990 | 1995 | 2002 | 2002 г. к 1990 г. |
|-----------|------|------|------|-------------------|
| ЕС        | 8,1  | 6,1  | 4,1  | 50,6              |
| США       | 5,9  | 5,3  | 3,7  | 62,7              |
| Япония    | 3,8  | 3,5  | 2,6  | 68,4              |
| Бразилия  | 34,0 | 13,8 | 14,4 | 42,4              |
| Индия     | 83,0 | 30,8 | 31,3 | 37,7              |
| Китай     | 42,2 | 22,0 | 14,7 | 34,8              |
| Филиппины | 19,2 | 19,4 | 5,2  | 27,1              |

**Примечание к таблице:** \* по режиму наибольшего благоприятствования

**Источник:** составлено по И.И. Дьюмулен. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование. М.: 2009. С. 121

Уругвайский раунд стал своеобразным качественным скачком в развитии международной торговой системы, благодаря которому накапливавшиеся по мере роста масштабов мировой торговли сложные проблемы ее регулирования нашли относительно сбалансированные решения, отвечающие в целом интересам различных групп стран и отдельных государств.

Важное достижение этого тура многосторонних переговоров состояло в том, что принятые правовые документы охватили уже не только сферу торговли товарами, но и торговлю услугами, торговые аспекты прав интеллектуальной собственности и инвестиционных мер. Положения, содержащиеся в ГАТТ, были дополнены отдельными соглашениями, регламентирующими торговлю сельскохозяйственной продукцией, текстилем и одеждой, применение санитарных и фитосанитарных мер, правила определения страны происхождения товара, проведение предотгрузочных инспекций и т.д.

Правовой пакет ВТО, на котором и базируется международная торговая система в настоящее время, играет роль своеобразного кодекса поведения правительств в сфере регулирования внешней торговли, единого коллективного многостороннего торгового договора, служащего основой во многом унифицированного правового пространства. В этом пространстве осуществляется 98% всей мировой торговли товарами. Принципы, правила и нормы международной торговой системы взяли на вооружение уже 159 стран, в том числе семь стран СНГ – Армения, Грузия, Киргизия, Молдавия, Россия, Украина и Таджикистан. Еще около трех десятков стран ведут переговоры о присоединении к ней.

### ВТО: ТОРМОЖЕНИЕ МНОГОСТОРОННЕЙ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ

ВТО еще в конце прошлого века намечала открыть новый тур многосторонних переговоров о дальнейшей либерализации торговли, получивший звучное название «Раунд тысячелетия». При подготовке этого раунда переговоров, первого под эгидой ВТО, предстояло выбрать те вопросы, которые были бы наиболее значимыми для большинства участников международной торговой системы. Однако открыть этот раунд на третьей конференции министров ВТО в 1999 г. (Сиэтл, США) не удалось из-за непримиримых разногласий между развитыми и развивающимися странами как раз в отношении программы и формата переговоров. Консенсус был достигнут два года спустя в ходе следующей конференции министров ВТО, состоявшейся в Дохе (Катар) в ноябре 2001 г. В декларации конференции была зафиксирована повестка дня переговоров, включавшая вопросы облегчения доступа на рынки несельскохозяйственных товаров, снижения размеров государственной поддержки сельскохозяйственного производства и субсидирования аграрного экспорта, уточнения правил регулирования торговли услугами. В программу переговоров также вошли три из четырех «сингапурских» вопросов: взаимосвязь торговли и инвестиций, взаимовлияние торговли и конкуренции, меры содействия торговле.<sup>7</sup> Еще одной темой раунда был объявлен вопрос о торговле и экологии.

Согласованная в Дохе программа раунда отражала сложный компромисс между интересами развитых и развивающихся стран. Дело в том, что первые настойчиво добивались расширения компетенции ВТО и ее распространения на новые области. Позиция вторых сводилась к тому, что не следует заключать соглашений, охватывающих новые направления, а внимание необходимо сосредоточить, прежде всего, на смещении в пользу развивающихся стран баланса интересов в рамках действующих соглашений и таком снижении барьеров в торговле, которое открывало бы более широкие возможности для экспорта из развивающихся стран. Поэтому в декларации министров предусматривалось, что переговоры раунда будут разделены на два последовательных этапа. На первом из них предстояло окончательно определить содержание и формат переговоров при условии, что при этом будут в максимально возможной степени учитываться интересы развивающихся стран. На втором этапе намечалось открыть переговоры по тем направлениям, которые будут согласованы в ходе первого этапа, и принять соглашения, отвечающие интересам всех сторон. Предполагалось, что первый этап переговоров завершится на пятой конференции министров ВТО в 2003 г. (Канкун, Мексика).

Канкунская конференция показала, что заметно продвинулись по пути согласования повестки дня, набора возможных соглашений и их содержания страны-чле-

---

<sup>7</sup>Эти вопросы получили в ВТО такое название потому, что их изучение было включено в программу работы ВТО первой конференцией министров, состоявшейся в Сингапуре (декабрь 1996 г.). Помимо трех указанных вопросов конференцией намечалось также организовать изучение вопроса о прозрачности правительственных закупок.



ны ВТО не смогли. И только благодаря последующим консультациям, формальным и неформальным переговорам им удалось найти компромисс, который был оформлен в виде «Рамочной договоренности» и принят Генеральным советом ВТО (август 2004 г.). Этот документ подвел черту под дискуссией о повестке дня Дохийского раунда и определил программу переговоров. Конкретный срок их завершения в нем не установлен. Направлениями переговоров обозначены четыре области: сельское хозяйство, услуги и развитие, один «сингапурский» вопрос – меры содействия торговле, а также доступ на рынки несельскохозяйственных товаров. В договоренности особо отмечено, что дифференцированный режим в пользу развивающихся стран будет важным аспектом разрабатываемых соглашений (поэтому Дохийский раунд официально носит название Раунда развития).<sup>8</sup> Положения «Рамочной договоренности» официально утвердила шестая конференция министров ВТО, состоявшаяся в Гонконге (КНР) в декабре 2005 г. Однако окончательное решение по повестке дня не стало импульсом к ускорению предметных переговоров, которые продолжаются до сих пор.

Дело в том, что расстановка сил в мировой экономике неуклонно меняется в пользу развивающихся стран. Если в 1990 г. их доля в мировом ВВП составляла 18%, мировом экспорте товаров – 24, экспорте услуг – 18, вывозе прямых инвестиций – 5%, то к концу нулевых годов эти показатели выросли соответственно до 33, 42, 30 и 27%.<sup>9</sup> Азиатские гиганты – Китай и Индия – в нынешнем веке демонстрируют сверхвысокие, двузначные темпы прироста внешней торговли. Рост экономического и политического веса прежних аутсайдеров, накопленный ими переговорный опыт уже не позволяют лидерам мировой экономики безоговорочно диктовать свою волю в ходе определения содержания и формата договоренностей. Прежняя асимметрия в отношениях по линии Север–Юг уходит в лету.

Следует также учитывать, что и сам переговорный процесс значительно усложнился по сравнению с недавним прошлым. Если в рамках ГАТТ наиболее острые противоречия возникали главным образом между Севером и Югом в целом, то сейчас палитра разногласий гораздо многообразнее. Национальные интересы подталкивают участников Дохийского раунда к формированию переговорных альянсов, выступающих с единой согласованной позицией. Таких альянсов насчитывается уже более десяти.<sup>10</sup> При этом их участники активно используют возможности применяемого в ВТО «пакетного» метода, при котором решения по всем вопросам повестки дня принимаются в увязке друг с другом в сводном виде. Это позволяет

---

<sup>8</sup> Дифференцированный режим в пользу развивающихся стран действовал в рамках ГАТТ-1947, но не нашел полного отражения в соглашениях ВТО. Это вызывает серьезную озабоченность развивающегося мира, с которой развитым странам приходится считаться в ходе Дохийского раунда.

<sup>9</sup> Подсчет по данным UNCTAD Handbook of Statistics 2012 – [www.unctad.org](http://www.unctad.org).

<sup>10</sup> Подробнее об этих альянсах см. Портанский А. ВТО: перспектива переговоров Дохийского раунда сохраняется//Мировая экономика и международные отношения, 2008, № 12. С. 70.

им выдвигать свои требования и предложения в отношении уступок одновременно по разным направлениям торговли.

Наиболее сложный участок переговорного поля – сельское хозяйство. Аграрный протекционизм, в первую очередь в развитых странах, как известно, все еще весьма силен. В результате реализации договоренностей Уругвайского раунда переговоров в ГАТТ его удалось только несколько ослабить за счет снижения тарифных ставок, сокращения государственной поддержки сельскохозяйственного производства и экспортных субсидий.<sup>11</sup> В настоящее время в странах ОЭСР, например, все перечисленные виды поддержки сельского хозяйства оцениваются суммой примерно 300 млрд долл. в год. Высоким остается уровень тарифной защиты национальных рынков. Так, среднеарифметическая ставка тарифа на сельскохозяйственные товары (по режиму наибольшего благоприятствования) составляет 13,9% в ЕС, 18,0 – Канаде, 5,0 – США, 23,3 – Японии, 31,4 – Индии, 15,6 – Китае, 48,6% – в Республике Корея.<sup>12</sup>

Задача переговоров – найти сбалансированные и отвечающие интересам разных стран решения, способствующие ослаблению протекционистской защиты национальных производителей и экспортеров продукции сельского хозяйства. Идут переговоры напряженно и перспективы их завершения оценить сложно. Пока, судя по официальной информации, размещаемой на сайте ВТО, к консенсусу члены организации не пришли (в ВТО решения принимаются в основном консенсусом).

Переговоры по облегчению доступа на рынки промышленных товаров тоже проходят не гладко, речь на них идет о новом снижении тарифов в отношении практически трех четвертей всей мировой торговли. В настоящее время средние ставки тарифа по несельскохозяйственным товарам (режим наибольшего благоприятствования) ниже, чем по аграрной продукции, и равны, например, в ЕС 4,0%, США – 3,3, Японии – 2,6, Бразилии – 14,2, в Индии – 9,8%.<sup>13</sup> Главный вопрос, который решается в ходе переговоров, – выбор формулы снижения тарифов. Дело в том, что в переговорной практике ГАТТ сложились две формулы – линейная, при которой ставки снижаются в одинаковой степени по всем товарам, согласованным участниками переговоров, и более сложная нелинейная, когда наибольшему снижению подвергаются наиболее высокие ставки. Участники раунда предварительно договорились о том, что тарифы будут снижаться на основе линейной формулы. Однако далеко не все развивающиеся страны согласны на такую степень тариф-

---

<sup>11</sup> Соглашение ВТО по сельскому хозяйству предусматривало замену нетарифных мер эквивалентными ставками пошлин (тарификация), снижение полученных в результате тарификации пошлин на 36% развитыми и 24% развивающимися странами, сокращение внутренней поддержки сельскохозяйственного производства на 20% и экспортных субсидий (по стоимости) на 34% – см. Практическое руководство по мировой торговой системе. Международный торговый центр ЮНКТАД-ВТО. М.: ТПП РФ, 2006. С. 232, 240-241.

<sup>12</sup> World Tariff Profiles 2012, WTO. P. 12-16 – [www.wto.org](http://www.wto.org).

<sup>13</sup> Там же, 2012, сс. 18-22.



ного разоружения, что, естественно, порождает неопределенность в отношении сроков завершения переговорного процесса в целом.

Переговоры по либерализации сферы услуг, торговля которыми пока не охвачена многосторонней дисциплиной в той же степени, что торговля товарами, также продвигаются медленно. Рамочное соглашение ВТО в этой области признает за каждым его участником право регулировать на своей территории предоставление услуг иностранными поставщиками, в том числе вводить новые виды регулирования, исходя из национальной политики в данном секторе экономической деятельности. Большинство членов ВТО, присоединяясь к этому соглашению, закрепило в своих обязательствах реально действовавшие режимы доступа на рынки услуг, оставив закрытыми для иностранных провайдеров отдельные из них. Переговоры по услугам ведутся на основе выработанного ГАТТ метода предоставления запросов и предложений, но их участники в представлении своих предложений не преуспели: к началу 2007 г. насчитывалось только несколько десятков таких предложений. Кроме того, с трудом удается согласовывать интересы различных групп стран в определении основных сфер переговоров: некоторые развитые страны заинтересованы в первую очередь в расширении возможностей экспорта финансовых, телекоммуникационных и дистрибьюторских услуг, а также услуг в сфере энергетики, многие развивающиеся страны основное внимание уделяют вопросам регулирования туристических, медицинских и профессиональных услуг. И те, и другие считают необходимым сделать более ясными нормы внутреннего регулирования, касающиеся квалификационных требований к провайдерам, предоставляющим бухгалтерские, адвокатские и медицинские услуги.

Переговоры относительно мер содействия торговле касаются упрощения формальностей и процедур, связанных с осуществлением торговых операций. По оценкам ВТО, усложнение требований к внешнеторговой документации может увеличивать издержки субъектов сделок на величину, равную 5-6% таможенной стоимости товаров. Такие дополнительные расходы превышают средний уровень таможенного обложения в международной торговле или среднюю стоимость транспортировки товаров. Центральное место в переговорах занимают вопросы совершенствования деятельности таможенных служб, в частности, перехода их на электронное делопроизводство, повышения прозрачности процедур и правил, сокращения времени на обработку грузов. Обсуждается возможность введения правила «одного окна», т.е. предоставления всех необходимых документов и сведений о грузе только одному государственному органу. На этом участке переговорного поля достигнут наибольший прогресс и уже ясно обозначились контуры возможных договоренностей.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Подробнее см. Дюмулен И.И. Протекционизм и многосторонние переговоры ВТО в годы глобального экономического кризиса (2008-2010 гг.)//Российский внешнеэкономический вестник. 2011, № 6, сс. 3-11



Основным препятствием для формирования окончательного компромиссного итогового документа, охватывающего всю тематику переговоров, остаются острейшие разногласия между Севером (США и Евросоюзом) и Югом (ведущими развивающимися странами). Если говорить более конкретно, то переговоры буксуют потому, что развитые страны настойчиво добиваются либерализации доступа на развивающиеся рынки и отказываются отменить экспортные субсидии на сельскохозяйственные товары, существенно сократить государственную поддержку аграрного сектора, а также не желают «узаконить» дифференцированный и более благоприятный режим для развивающихся стран, который существовал в ГАТТ. Развивающиеся страны, со своей стороны, отказываются более широко открывать свои рынки для западных товаров и услуг.

Участники Доха-раунда ясно осознают, что отсутствие ограничений в торговле ускоряет экономический рост на 1,5% и способствует поддержанию занятости. Однако их приверженность национальным интересам привела к тому, что переговоры, длящиеся уже 12 лет зашли в тупик, несмотря на постоянные ритуальные заклинания «Большой двадцатки» приложить все усилия к тому, чтобы их, наконец, завершить.

Более того, в кризисные годы страны G20, провозглашая решимость не возводить новых барьеров на пути торговли и инвестиций, на деле активно применяли различные протекционистские меры защиты национальных экономик, включая массивную государственную поддержку местных производителей. Так, только за период с октября 2009 г. по октябрь 2010 г. правительства стран-членов ВТО использовали 200 новых мер ограничения импорта, главным образом специальных мер защиты рынка, которые охватили 1,2% его глобального объема. Это – очевидное свидетельство того, что национальные интересы берут верх над глобальными, или, иными словами, проявления экономического национализма.

Анализ причин, по которым участники переговоров Доха-раунда не могут найти выход из сложившейся ситуации, позволяет констатировать, что сегодня лидеры и политические элиты не готовы к поиску компромиссов в вопросах, затрагивающих национальные интересы стран с разными уровнями социально-экономического развития и качества институтов.

### **ПРЕФЕРЕНЦИАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ: ОПЕРЕЖАЮЩАЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ**

Усиление интернационализации хозяйственной жизни, проявляющееся прежде всего в массовом возникновении транснациональных компаний и стремительном расширении масштабов их деятельности, привело к существенному изменению характера международной торговли. Она в значительной степени базируется теперь на внутриотраслевом разделении труда, при котором страны обмениваются во многом аналогичными готовыми товарами, отличающимися только отдельными характеристиками (типоразмер, дизайн, качество, дополнительные функции т.п.), а также частями и компонентами. Кроме того, выпуск отдельных деталей, узлов и



агрегатов либо выполнение технологических операций зачастую концентрируются на узкоспециализированных предприятиях, расположенных в разных странах и являющихся последовательными звеньями кооперированного производства конечного продукта или т.н. «цепочек добавленной стоимости». Сегодня значительная часть мировой торговли, около 40% по оценке ЮНКТАД, представляет собой торговлю внутрифирменную, функция которой заключается в том, чтобы обеспечивать осуществление международного разделения производственного процесса.

В условиях глобализации «здоровье» интернационально организованных производственных процессов стало во многом зависеть от быстроты и ритмичности трансграничных поставок полуфабрикатов, узлов и деталей и, следовательно, от характера торгово-политических режимов в различных странах, от высоты возводимых той или иной страной тарифных и нетарифных барьеров. Эта зависимость, несущая с собой риски сбоев в производстве, подталкивала мировое сообщество к дальнейшей либерализации обмена и унификации национальных мер регулирования торговли.

Договоренности о снижении тарифных ставок в рамках ГАТТ, односторонние меры национальных правительств, направленные на облегчение торговли, не всегда и не во всем устраивали участников многосторонней торговой системы. Часть из них стремилась, как формулируют эксперты ВТО, «идти дальше и быстрее», чем это предусматривали обязательства в ГАТТ/ВТО. Результатом неудовлетворенности участников международной торговли масштабами и темпами многосторонней либерализации стал всплеск интереса к заключению двусторонних, региональных, а потом и трансконтинентальных соглашений об экономическом сотрудничестве (в ВТО их называют региональными торговыми соглашениями – РТС), в том числе и выходящим за рамки соглашений ВТО по охвату областей взаимодействия.<sup>15</sup> Членов ГАТТ подталкивал к опережающей либерализации торговли и пример Европы, где до последнего времени последовательно и успешно осуществлялось продвижение по пути экономической интеграции.

В последнем десятилетии число РТС стало расти лавинообразно, не прекратившись и даже усилившись в период глобального кризиса. Связано это, в том числе, с чрезвычайной остротой противоречий между ведущими странами, проявляющихся в ходе переговоров Дохийского раунда, и утратой участниками переговоров уверенности в возможностях ВТО прийти к консенсусу в отношении содержания соглашений, которые намечалось принять по его итогам.

В целом за время существования многосторонней торговой системы в секрета-

---

<sup>15</sup> Анализ эволюции и содержания преференциальных торговых соглашений содержится в World trade report 2011. The WTO and Preferential trade agreements: from co-existence to coherence. WTO, 2011. P. 40-248 – [www.wto.org](http://www.wto.org).

риат ГАТТ/ВТО поступило 546 нотификаций о заключении РТС,<sup>16</sup> из которых 363 относятся к числу действующих (данные на начало 2013 г.). В этих соглашениях участвуют все члены ВТО, за исключением Монголии, каждый член ВТО входит в число участников примерно 13 соглашений.

Отличительная особенность данных соглашений – их либерализационный характер, при котором два или более партнера предоставляют друг другу взаимные преференции. Среди нотифицированных и вступивших в силу соглашений преобладают соглашения о свободной торговле (58% всех соглашений) и экономической интеграции (31%), заметно меньший удельный вес приходится на соглашения о таможенных союзах (7%) и соглашения с частичным охватом товарной номенклатуры либо секторов экономики (4%). При этом все соглашения, как отмечают эксперты ВТО, можно разделить на две условных группы. К первой из них относятся так называемые соглашения «ВТО плюс», в которых партнеры договорились о преференциях в областях, регламентируемых правилами ВТО (например, в отношении антидемпинга, компенсационных пошлин, технических барьеров, санитарных и фитосанитарных мер, деятельности государственных торговых предприятий и т.д., всего в 14 областях). Во вторую группу входят соглашения, в которых намечаются согласованные действия в сферах, не входящих в компетенцию ВТО, – политика конкуренции, движение капиталов, законодательство по охране окружающей среды, борьба с коррупцией и пр., всего 38 сфер. Они получили название «ВТО-Х».

Многие экономисты видят в РТС реальную угрозу многосторонней торговой системе, поскольку пересекающиеся и накладывающиеся друг на друга региональные соглашения образуют, по их мнению, так называемые «клубки спагетти», содержащие в себе ростки хаоса.

В последние годы в развитии сети РТС проявляется новая тенденция. Идеология пространственно ограниченного регионализма, покоящаяся на классической теории международной интеграции Б. Балашши, перестает быть господствующей. Из 75 РТС, нотифицированных в ВТО в 2008-2009 гг., более половины составили межрегиональные, преимущественно трансконтинентальные РТС. Наибольшую активность в создании таких соглашений проявляют ЕС, ЕАСТ, страны ЮВА, США, Канада, которые ставят своей главной задачей достижение наибольшего эффекта от участия в таких формах интеграции в условиях посткризисных экономических трудностей.

При активном участии США идет подготовка детального проекта соглашения о создании Транстихоокеанского партнерства (*Trans-Pacific Partnership, TPP*). Завершить ее намечается в октябре 2013 г. Проект *TPP* строится не с нуля. Начало

---

<sup>16</sup> Учет соглашений в ГАТТ/ВТО ведется отдельно по торговле товарами и торговле услугами, хотя зачастую в подписанных соглашениях одновременно оговариваются преференции по тому и по другому направлению торговли. В результате общее количество соглашений содержит элемент двойного счета.



ему было положено четырьмя странами – Чили, Сингапуром, Новой Зеландией и Брунеем, которые в середине нулевых годов подписали соглашение о трансстихоокеанском стратегическом и экономическом партнерстве, предполагавшее улучшение условий для торговли и инвестиций, создание механизма разрешения спорных вопросов, взаимодействие в защите интеллектуальной собственности, сфере образования и пр. В 2009 г. к данной инициативе присоединились США, а затем Австралия, Перу, Вьетнам и Малайзия. На саммите АТЭС в Гонолулу (ноябрь 2011 г.) участники *ТПР* продекларировали общее стремление и дальше развивать избранный ими формат сотрудничества, позиционируя его как образец для будущих торговых соглашений не только между экономиками АТР, но и за пределами региона. Там же о готовности присоединиться к *ТПР* заявили Канада, Мексика и Япония.

Своеобразной ответной реакцией на создание Транстихоокеанского партнерства стала достигнутая на саммите стран Восточной Азии в Пномпене (ноябрь 2012 г.) договоренность о начале переговоров по созданию Всестороннего регионального экономического партнерства (*Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP*). В проектируемое объединение предполагают войти страны АСЕАН, Китай, Япония, Южная Корея, Индия, Австралия и Новая Зеландия, что позволит сформировать крупнейшую в мире зону свободной торговли. Переговоры намечается завершить к 2015 г.

Всего в обоих намечаемых соглашениях, которые можно рассматривать как в какой-то мере альтернативные проекты, насчитывается 28 участников, 7 из них участвуют в переговорах по тому и другому соглашению. Таким образом, *ТПР* и *RCEP* охватывают 21 страну, на долю которых приходится почти 42% международной торговли. Вполне очевидно, что у участников того и другого проектируемых торговых блоков немало политических и экономических разногласий, в том числе и по конструкции ЗСТ, что оставляет открытым вопрос о завершении переговоров в намеченные сроки.

Подтверждением тенденции к глобализации РТС является анонсированное Соединенными Штатами и Евросоюзом намерение начать летом 2013 г. переговоры о создании трансатлантической зоны свободной торговли, призванной помочь европейскому и американскому бизнесу добиться успеха в глобальной конкуренции. В настоящее время на США и ЕС приходится половина мирового производства, объем их взаимной торговли товарами и услугами достигает почти 1 трлн долл. в год. Для Евросоюза США – главный рынок сбыта, а также третий по значению поставщик импортных товаров, для США Евросоюз – партнер номер один и как потребитель, и как поставщик разнообразной продукции. Соглашение о ЗСТ, как ожидается, позволит предпринимателям обоих регионов заметно снизить затраты, связанные с осуществлением торговых операций.

Разработка данных проектов в любом случае ускоряет движение мирового сообщества к совершенствованию действующих и внедрению выходящих за преде-

лы компетенции ВТО норм и правил международной торговли. В результате формирования транстихоокеанской, восточноазиатской и трансатлантической зон свободной торговли сложится новая конфигурация мирового экономического пространства, на котором будет разворачиваться в ближайшие годы международный обмен.

Опережающая либерализация – устойчивая и крепнущая тенденция. Большинство экономистов не рассматривают ее как антагонистическое направление движению к многосторонности, воплощаемой ВТО. Практической задачей они считают поиск ответов на вопросы, как улучшить РТС, как усилить их позитивные эффекты для торговли, как наладить эффективное взаимодействие между ними и ВТО. Современный регионализм, указывают некоторые эксперты, – «это открытая, постоянно развивающаяся система, охватывающая растущее число стран и достаточно уверенно дрейфующая в направлении новой многосторонней системы регулирования международных экономических отношений».<sup>17</sup>

В начале нынешнего века отечественные специалисты по вопросам международной экономической интеграции видели будущее мировое экономическое пространство как сложную четырехъярусную структуру. Первый ее ярус – торговые отношения на основе традиционных двусторонних торговых договоров, охватывающих те аспекты торговли, которые не регламентируются нормами ВТО или РТС. Второй ярус образуют отношения, строящиеся на базе малых и средних РТС, участниками которых выступают главным образом развивающиеся страны. Третий ярус отношений охватывает три гигантских торговых суперблока, возглавляемые развитыми державами Европы, Северной Америки и Юго-Восточной Азии. И, наконец, четвертый ярус – взаимодействие трех названных суперблоков.<sup>18</sup>

Практика последних лет показывает, что данная гипотеза подтверждается не во всем. Отношения на двусторонней основе (первый ярус) постепенно уходят в прошлое, становясь анахронизмом. Ныне фактически вся международная торговля разворачивается в правовом поле, очерченном многосторонними соглашениями ВТО, в связи с чем отпадает необходимость фиксации взаимных обязательств еще и в содержащих стандартные условия двусторонних соглашениях. Торговля, базирующаяся на соглашениях по линии Юг-Юг (второй ярус), не играет заметной роли в мировом обмене: среди 363 действующих РТС только 36 (10%) приходится на такие соглашения. Третий ярус отношений обозначается все явственнее, но в содержательном плане регулирование отношений внутри торговых суперблоков вряд ли будет сильно отличаться от правил, уже установленных в действующих РТС. Что касается четвертого яруса, то возможности сближения крупнейших обо-

---

<sup>17</sup> Спартак А. Современный регионализм. //Мировая экономика и международные отношения. 2011, № 1. С. 14

<sup>18</sup> Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М., 2001. С. 365-366



собленных РТС уже проявились: в числе их участников есть целый ряд стран, участвующих в переговорах относительно создания двух суперблоков (США, Япония, страны АСЕАН и Океании).

При складывающейся в настоящее время конфигурации мирового пространства международная торговля в обозримой перспективе будет осуществляться на двух институциональных «этажах». На первом из них будут действовать принципы, нормы и правила ВТО, на втором – международная дисциплина ВТО, дополняемая двусторонними или многосторонними взаимными преференциями, а также сферами взаимодействия, регулирование которых не входит в компетенцию мировой торговой системы.

### ПРОТЕКЦИОНИЗМ В ВТО И РТС

Быстрое развитие сети региональных торговых соглашений закономерно привело к усилению их роли в международной торговле. Объем экспорта стран-участниц РТС на рынки партнеров по этим соглашениям в течение 1990-2008 г. рос быстрее, чем мировой экспорт в целом, а удельный вес внутрирегиональных поставок в общемировом экспорте увеличился за указанный период с 28 до 51%, то есть в 1,8 раза.<sup>19</sup>

При таком размахе торговли на преференциальных условиях важнейший принцип ВТО – режим наибольшего благоприятствования (РНБ, принцип равного отношения ко всем торговым партнерам) – все больше теряет свое значение как средство обеспечения недискриминации, а сами РТС выступают в качестве инструмента, ограничивающего конкуренцию на рынках участников соглашений для производителей тех стран, которые в соглашения не входят. Есть основания говорить о том, что этот главнейший принцип международной торговли начинает замещаться своей противоположностью – режимом наименьшего благоприятствования для стран, не являющихся участниками РТС. Процедуры, связанные с одобрением создания РТС в органах ВТО, дискриминации третьих стран не препятствуют: при рассмотрении вопросов о таможенных союзах или зонах свободной торговли обращается внимание главным образом на то, чтобы ставки таможенных пошлин в них не были выше тех, что действовали до образования этих группировок. Можно, видимо, констатировать, что глобальные интересы, воплощенные в многосторонних соглашениях ВТО, в сегодняшнем мире зачастую оттесняются на задний план интересами национальными и региональными.

Некоторые отечественные специалисты квалифицируют торгово-политические режимы региональных группировок как систему коллективного протекционизма, который, по их мнению, является своего рода «гибридом» протекционизма и свободы торговли.<sup>20</sup> Они, видимо, в какой-то мере правы, но недооценивают того, что

---

<sup>19</sup> World trade report 2011. WTO. P. 64 – [www.wto.org](http://www.wto.org).

<sup>20</sup> Бабин Э.П., Исаченко Т.М. Указ. соч. 2007, С. 20.

основным вектором в развитии РТС является все-таки формирование более благоприятных условий для ведения торговли, нежели дает международно-правовая дисциплина, поддерживаемая многосторонней торговой системой. Поэтому ближе к истине, как представляется, те российские экономисты, которые полагают, что быстрый рост числа РТС связан не со стремлением национальных правительств к возведению избирательных торговых барьеров, а с включением стран в набирающий силу процесс «конкурентной либерализации» торговли.<sup>21</sup>

Широко распространено мнение, что многосторонняя торговая система обеспечивает свободную торговлю, а региональные торговые соглашения полностью устраняют тарифные и нетарифные барьеры на пути движения товаров. Обстоятельный анализ, проведенный экспертами ВТО, показывает, что это далеко не так.<sup>22</sup>

В настоящее время уровень таможенного обложения в мировой торговле составляет 4%. При этом в отношении более половины ее объема (52,3%) действуют нулевые ставки импортных пошлин, 25,3% из которых установлены в РТС, а 27% введены в рамках режима наибольшего благоприятствования.<sup>23</sup> В отношении другой половины мировой торговли действуют различные по уровню импортные пошлины. Преференциальными тарифными ставками, действующими в РТС, охвачено чуть более 16% международной торговли, а ставками, применяемыми на основе РНБ, – 30,2%, т.е. почти вдвое больше (см. таблицу 2).

Таблица 2

**Уровни ставок импортных пошлин в РТС и непреференциальной торговле, 2008 г.,  
% к общему объему мировой торговли**

|                                  | Доля облагаемого импорта | Величина ставок пошлин |            |           |          |            |
|----------------------------------|--------------------------|------------------------|------------|-----------|----------|------------|
|                                  |                          | Выше 20%               | 10,1 – 20% | 5,1 – 10% | 2,5 – 5% | 0,1 – 2,5% |
| Торговля в РТС                   | 16,3                     | 0,5                    | 1,3        | 3,9       | 4,0      | 6,5        |
| Сельскохозяйственная продукция   | 24,1                     | 2,9                    | 4,5        | 6,2       | 5,3      | 5,2        |
| Несельскохозяйственная продукция | 15,9                     | 0,4                    | 1,2        | 3,8       | 3,9      | 6,6        |
| Топливо                          | 12,9                     | 0,0                    | 0,0        | 0,3       | 1,8      | 11,0       |
| Торговля на основе РНБ           | 30,2                     | 0,8                    | 3,0        | 7,5       | 10,2     | 8,7        |
| Сельскохозяйственная продукция   | 36,4                     | 8,3                    | 5,0        | 7,5       | 10,4     | 5,1        |

<sup>21</sup> Развернутую характеристику становления и развития региональных торговых группировок см., например, Лисоволик Я.Д. Конкурентная Россия в мире «конкурентной либерализации». М.: 2007. 446 с.

<sup>22</sup> См. World trade report 2011. The WTO and Preferential trade agreements: from co-existence to coherence. WTO, 2011. – www.wto.org.

<sup>23</sup> Там же. 2011. С. 79



|                                  | Доля<br>облагаемого<br>импорта | Величина ставок пошлин |              |              |             |               |
|----------------------------------|--------------------------------|------------------------|--------------|--------------|-------------|---------------|
|                                  |                                | Выше<br>20%            | 10,1<br>–20% | 5,1 –<br>10% | 2,5 –<br>5% | 0,1 –<br>2,5% |
| Несельскохозяйственная продукция | 29,8                           | 0,4                    | 2,9          | 7,5          | 10,2        | 8,9           |
| Топливо                          | 23,4                           | 0,0                    | 0,0          | 0,7          | 8,9         | 13,9          |

**Источник:** составлено по данным World trade report 2011. WTO, 2011. P. 79 – www.wto.org.

Как видно из таблицы 2, высокими тарифными ставками, величина которых достигает 10-20 и более процентов, облагается 5,6% объема мировой торговли. На долю РТС приходится всего полпроцента тарифных ставок, превышающих 20%, и 1,3% ставок в интервале 10-20%. В рамках НРБ ставки более 20% распространяются на 0,8% торговли, ставки 10-20% – на 3%.

Специалисты ВТО попутно опровергают и еще одно расхожее представление: о беспошлинной торговле такой важной стратегической группой товаров, как топливо. Они показывают, что в РТС и торговле на базе РНБ импорт топлива облагается пошлинами, но масштабы охвата тарифным регулированием в том и другом случае заметно различаются: на преференциальную торговлю приходится 13,1% применения ставок, на торговлю в рамках НРБ – 23,5%.

Комментируя использование сравнительно высоких импортных пошлин в преференциальной торговле, эксперты ВТО подчеркивают, что возникновение РТС не приводит к исчезновению в странах-участницах «чувствительных секторов», требующих определенного уровня тарифной защиты. Их существование ставит пределы расширению масштабов свободной торговли.

Таким образом, современные реалии таковы, что без использования инструментов протекционистской защиты многие участники международной торговли обойтись объективно не могут. Правила применения этих инструментов оговариваются шестью десятками соглашений, входящих в правовой пакет ВТО. Получается, что ВТО, стремясь к либерализации торговли, вынуждена выступать одновременно в роли охранителя протекционизма, пусть и умеренного, если сравнивать его с протекционизмом середины прошлого века. Как ВТО будет преодолевать этот конфликт интересов – покажет время.

Нельзя, однако, не видеть того, что нотифицируя региональные торговые группировки, ВТО открывает шлюзы для опережающего внедрения новых правил регулирования торговли. В принципе РТС преследуют ту же цель, что и ВТО – либерализацию международного обмена в интересах ускорения экономического развития. Однако ВТО обеспечивает такой уровень либерализации, на который готовы идти все ее члены (решения в этой организации принимаются в «пакете»



консенсусом), а РТС – практически максимально возможный для конкретного и ограниченного состава участников. Поэтому чем шире будут распространяться РТС, тем больше шансов появится для ускорения либерализации и выработки новых правил обмена в рамках международной торговой системы в целом.

### БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Бабин Э.П., Исаченко Т.М. Внешнеэкономическая политика. М.: Экономика, 2007. 463 с.
2. Глобальное экономическое регулирование. Под ред. проф. В.Н. Зуева. М.: Магистр, 2012. 574 с.
3. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. Экономика, политика, право. М.: ВАВТ, 2012. 358 с.
4. Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование. М.: ВАВТ, 2009. 579 с.
5. Дюмулен И.И. Протекционизм и многосторонние переговоры ВТО в годы глобального экономического кризиса (2008-2010 гг.)//Российский внешнеэкономический вестник. 2011, № 6. сс. 3-11.
6. Спартак А.Н. Современный регионализм.//Мировая экономика и международные отношения. 2011, № 1, сс. 3-15.
7. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М.: 2001. 479 с.
8. World trade report 2011. The WTO and Preferential trade agreements: from co-existence to coherence. WTO, 2011. 251 p.– [www.wto.org](http://www.wto.org).

### Хабаровский край: определены лучшие экспортеры

Конкурс «Лучший экспортер Хабаровского края» проводится впервые. Главная цель - поддержка краевых экспортеров и продвижение их продукции на внешних рынках.

Участников оценивали в четырех номинациях:

- I категория – экспорт свыше 10 миллионов долларов США в год;
- II категория – экспорт от 1 до 10 миллионов долларов США в год;
- III категория – экспорт до 1 миллиона долларов США в год;
- Самый динамично развивающийся экспортер.

«Экономика Хабаровского края не ориентирована на какую-то одну статью экспорта, а является диверсифицированной. Внешнеторговый оборот составляет 3,1 миллиарда долларов США, из которых 1,9 миллиарда долларов приходится на экспорт», - отметил во вступительной речи заместитель председателя правительства Хабаровского края – министр экономического развития и внешних связей края Виктор Калашников.

Победителями конкурса стали ООО «Востокрыбпром», ОАО «Дальэнергомаш» и ОАО «Дальхимфарм». Самым динамично развивающимся экспортером стало ООО «Биотэкс Агро».

