**1.ЧТО ТАКОЕ ВТО: СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ**

Место расположения: Женева, Швейцария
Основана: 1 января 1995 г.
Создана: по результатам переговоров Уругвайского раунда (1986-94)
Членство: 148 стран (по состоянию на февраль 2005 г.)
Бюджет: 169 млн.швейцарских франков на 2005 г. (примерно 130 млн.долл США)
Штат Секретариата: 500 сотрудников
Глава: генеральный директор
Цели и принципы. Всемирная торговая организация (ВТО), являющаяся преемницей действовавшего с 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), начала свою деятельность с 1 января 1995 г. ВТО призвана регулировать торгово-политические отношения участников Организации на основе пакета Соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.). Эти документы являются правовым базисом современной международной торговли.Соглашение об учреждении ВТО предусматривает создание постоянно действующего форума стран-членов для урегулирования проблем, оказывающих влияние на их многосторонние торговые отношения, и контроля за реализацией соглашений и договоренностей Уругвайского раунда. ВТО функционирует во многом так же, как и ГАТТ, но при этом осуществляет контроль за более широким спектром торговых соглашений (включая торговлю услугами и вопросы торговых аспектов прав интеллектуальной собственности) и имеет гораздо большие полномочия в связи с совершенствованием процедур принятия решений и их выполнения членами организации. Неотъемлемой частью ВТО является уникальный механизм разрешения торговых споров. С 1947 г. обсуждение глобальных проблем либерализации и перспектив развития мировой торговли проходит в рамках многосторонних торговых переговоров (МТП) под эгидой ГАТТ. К настоящему времени проведено 8 раундов МТП, включая Уругвайский, и продолжается девятый. Главная цель ВТО состоит в дальнейшей либерализация мировой торговли и обеспечении справедливых условий конкуренции. Основополагающими принципами и правилами ГАТТ/ВТО являются:

- взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле;
- взаимное предоставление национального режима (НР) товарам и услугам иностранного происхождения;
- регулирование торговли преимущественно тарифными методами;
- отказ от использования количественных и иных ограничений;
- транспарентность торговой политики;
- разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров и т.д.

Важнейшими функциями ВТО являются: контроль за выполнением соглашений и договоренностей пакета документов Уругвайского раунда; проведение многосторонних торговых переговоров и консультаций между заинтересованными странами-членами; разрешение торговых споров; мониторинг национальной торговой политики стран-членов; техническое содействие развивающимся государствам по вопросам, касающимся компетенции ВТО; сотрудничество с международными специализированными организациями.

Общие преимущества от членства в ВТО можно суммировать следующим образом:

- получение более благоприятных условий доступа на мировые рынки товаров и услуг на основе предсказуемости и стабильности развития торговых отношений со странами-членами ВТО, включая транспарентность их внешнеэкономической политики;

- устранение дискриминации в торговле путем доступа к механизму ВТО по разрешению споров, обеспечивающему защиту национальных интересов в случае, если они ущемляются партнерами;

- возможность реализации своих текущих и стратегических торгово-экономических интересов путем эффективного участия в МТП при выработке новых правил международной торговли.

Все страны-члены ВТО принимают обязательства по выполнению основных соглашений и юридических документов, объединенных термином "Многосторонние торговые соглашения" (МТС). Таким образом, с правовой точки зрения система ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется примерно 97% всей мировой торговли товарами и услугами. Пакет соглашений Уругвайского раунда объединяет по совокупности более 50 МТС и других правовых документов, основными из которых являются Соглашение об учреждении ВТО и прилагаемые к нему МТС:

 ТАБЛИЦА1:Приложение 1А: Многосторонние соглашения по торговле товарами:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование соглашения | Краткое описание |
| Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 г. | Определяет основы режима торговли товарами, права и обязательства членов ВТО в этой сфере |
| Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1947. | Определяет основы режима торговли товарами, права и обязательства членов ВТО в этой сфере |
| Соглашение по сельскому хозяйству. | Определяет особенности регулирования торговли сельскохозяйственными товарами и механизмы применения мер государственной поддержки производства и торговли в этом секторе. |
| Соглашение по текстилю и одежде. | Определяет особенности регулирования торговли текстилем и одеждой |
| Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных норм. | Определяет условия применения мер санитарного и фитосанитарного контроля |
| Соглашение по техническим барьерам в торговле. | Определяет условия применения стандартов, технических регламентов, процедур сертификации |
| Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей. | Содержит ограничения применения мер, поощряющих потребление отечественных товаров в связи с капиталовложением |
| Соглашение по применению статьи VII ГАТТ 1994 (таможенная оценка товаров). | Определяет правила оценки таможенной стоимости товаров |
| Соглашение по предотгрузочной инспекции. | Определяет условия проведения предотгрузочных инспекций |
| Соглашение по правилам происхождения. | Определяет принципы происхождения товаров |
| Соглашение по процедурам импортного лицензирования. | Устанавливает процедуры и формы лицензирования импорта |
| Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам. | Определяет условия и процедуры применения субсидий и мер, направленных на борьбу с субсидированием |
| Соглашение по применению Статьи VI ГАТТ 1994 (антидемпинг). | Определяет условия и процедуры применения мер для противодействия демпингу |
| Соглашение по защитным мерам. | Определяет условия и процедуры применения мер для противодействия растущему импорту |

Приложение 1В:
Генеральное соглашение по торговле услугами определяет основы режима торговли услугами, права и обязательства членов ВТО в этой сфере

Приложение 1С:
Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности определяет права и обязательства членов ВТО в области защиты интеллектуальной собственности

Приложение 2:
Понимание в отношении правил и процедур разрешения споров устанавливает условия и процедуры разрешения споров между членами ВТО в связи с выполнением ими обязательство по всем соглашениям ВТО

Приложение 3:
Механизм обзоров торговой политики определяет условия и общие параметры обзоров торговой политики членов ВТО

Приложение 4:
Необязательные для участия всех членов ВТО многосторонние торговые соглашения:

* Соглашение по торговле гражданской авиатехникой (определяет обязательства сторон по либерализации торговли в этом секторе)
* Соглашение по правительственным закупкам (устанавливает процедуры допуска иностранных компаний к национальным системам закупок для государственных нужд)

Вторая часть пакета документов Уругвайского раунда (помимо Приложений 1-4) состоит из решений и деклараций Министров, принятых по итогам завершившего Уругвайский раунд министерского совещания в Марракеше (Марокко) в 1994г., а также других Договоренностей. В этих документах формулируются дополнительные условия и правила, которые принимают страны-члены ВТО. С учетом перечней национальных обязательств по доступу на рынки товаров и услуг полный пакет документов ВТО в настоящее время составляет около 30 тыс. страниц. Существуют также т.н. секторальные тарифные инициативы (вариант «ноль на ноль», "гармонизация торговли химическими товарами", "текстильная гармонизация"), участники которых берут на добровольный основе обязательства по максимальной либерализации доступа в соответствующие секторы национального рынка. Участниками секторальных инициатив в основном являются развитые государства. Пакет документов Уругвайского раунда не является догмой, - неизменными остаются базовые принципы ГАТТ/ВТО. В рамках ВТО постоянно идет работа по совершенствованию соглашений с учетом практического опыта их имплементации и тенденций развития мировой торговли с целью разрешения возникающих проблем. В ходе продолжающихся МТП рассматриваются возможности включения в сферу деятельности ВТО новых актуальных вопросов.

Высшим органом ВТО является Министерская конференция, объединяющая представителей всех участников организации. Сессии конференции проходят не реже одного раза в два года, на которых обсуждаются и принимаются решения по принципиальным вопросам, связанным с пакетом соглашений Уругвайского раунда. Первая конференция состоялась в декабре 1996 г. в Сингапуре, на которой, в частности, было принято Соглашение по либерализации торговли в области информационных технологий (ИТА).
Вторая - в мае 1998 г. в Женеве, где подводились основные итоги пятидесятилетней деятельности ГАТТ/ВТО и было принято решение о подготовке к новому раунду многосторонних торговых переговоров . Третья Министерская конференция состоялась в ноябре-декабре1999г. в Сиэтле (США) и была посвящена анализу выполнения (имплементации) странами-членами соглашений Уругвайского раунда, а также открытию нового раунда МТП. В рамках очередного раунда планировалось начать переговоры прежде всего по тем вопросам, которые не удалось решить в ходе Уругвайского раунда и рассмотрение которых было отложено до следующих этапов МТП (т.н. «встроенная повестка» дня). Речь шла о таких вопросах, как сельское хозяйство, торговля услугами и др., Также в ходе нового раунда предстояло выработать рекомендации по перспективам деятельности ВТО с учетом решений предыдущих Конференций, в т.ч. возможному включению новых сфер в повестку будущих переговоров. Формально в Сиэтле не удалось достичь поставленных целей, т.к. не были выработаны конкретная повестка раунда и формат его проведения. Это было обусловлено наличием серьезных противоречий между промышленно развитыми государствами и развивающимися странами как по принципиальным проблемам в целом, так и по новым сферам, в частности. Выявились значительные разногласия и между ведущими игроками ВТО - ЕС, США, Япония, Канада (так называемая группа «квадро»), - стратегические подходы которых к проведению нового раунда оказались различными.

В итоге было принято решение продолжить обсуждение данных проблем в Женеве под эгидой Генерального совета ВТО, который должен был представить свои предложения по проведению нового раунда. В рамках соответствующих Комитетов ВТО весной 2000 г. началось обсуждение некоторых вопросов «встроенной повестки» Уругвайского раунда. В 2000-2001гг. проходило также рассмотрение предложений стран-членов относительно эволюции некоторых Соглашений ВТО, а также о других сферах деятельности организации. С учётом остающихся противоречий между различными группами государств и отдельными странами-членами ВТО, работа строилась на поиске компромиссных решений. 9-13 ноября 2001 г. в г.Доха (Катар) состоялась четвертая Министерская конференция. В Дохе было принято решение начать новый раунд многосторонних торговых переговоров – первый раунд в рамках ВТО. Он получил название «Раунд развития». В программу переговоров включены вопросы, связанные с развитием, уточнением и дополнением действующих Соглашений ВТО, а также традиционные вопросы снижения торговых барьеров. Кроме того, в программу вошли и вопросы «встроенной повестки». Особое место в программе переговоров заняли вопросы снижения поддержки сельского хозяйства в развитых странах. Пятая Министерская конференция состоялась 10-14 сентября 2003 г. в г.Канкун (Мексика). На ней предполагалось подвести промежуточные итоги МТП и определить формат их дальнейшего продолжения. Однако из-за наличия глубоких разногласий между различными группами государств, прежде всего по проблемам сельского хозяйства и т.н. “сингапурским вопросам” (правила конкуренции, инвестирование, транспарентность в правительственных закупках , упрощение торговли) конференция закончилась практически безрезультатно. Неудача конференции в Канкуне нарушила первоначально установленные сроки окончания переговоров Доха раунда – 1 января 2005 г. В июле 2004 г. в Женеве между членами ВТО было достигнуто рамочное соглашение о продолжении переговоров Доха раунда, в частности, было зафиксировано общее согласие относительно ликвидации экспортных субсидий в сельском хозяйстве. Шестая Министерская конференция стран-членов ВТО состоялась 13-18 декабря 2005 г. в Гонконге. Гонконгская конференция сыграла роль промежуточного этапа на пути выработки полномасштабных договоренностей Доха-раунда. Принятая в ходе напряженных переговоров Министерская декларация закрепляет достигнутый прогресс на переговорах и пределяет ориентиры работы по обеспечению завершения раунда в 2006 г. По итогам конференции были приняты следующие важные решения:

* Экспортные субсидии в сельском хозяйстве подлежат отмене к 2013 г.;
* Хлопковые субсидии подлежат отмене в 2006 г.;
* К 2008 г. развитые страны (ОЭСР) обязаны обеспечить свободный доступ на свои рынки для 97% товаров из 32 наименее развитых стран;

Российская делегация использовала свое участие в конференции в Гонконге для интенсивного продолжения переговоров о присоединении к ВТО. С рядом стран были подписаны протоколы о завершении двусторонних переговоров.

*Структура и функции*. Между сессиями Министерских конференций по мере необходимости (8-10 раз в год) для решения текущих и процедурных вопросов созывается Генеральный Совет, состоящий из представителей всех участников организации. Кроме того, Генсовет администрирует деятельность Органа по разрешению споров и Органа по обзору торговой политики.

Министерская конференция ВТО учреждает Комитет по торговле и развитию, Комитет по ограничениям в целях обеспечения равновесия платежного баланса, Комитет по бюджету, финансам и администрации, а также Комитет по торговле и окружающей среде, Комитет по региональным торговым соглашениям и ряд других органов. Министерская конференция (или Генсовет) назначает Генерального директора ВТО. С сентября 2002 г. им стал Супачай Паничпакди, бывший вице-премьер Таиланда. С 1 сентября 2005 г. на пост Генерального директора вступит француз Паскаль Лами, бывший торговый комиссар ЕС (до ноября 2004 г.) Под руководством Генсовета работают Совет по торговле товарами, Совет по торговле услугами и Совет по ТРИПС, а также ряд других органов. В рамках этих Советов учреждены Комитеты по Соглашениям и переговорные группы, членство в которых открыто для всех участников ВТО. Также функционируют другие специализированные органы. Исполнительным органом организации является Секретариат ВТО в Женеве (Швейцария), в структурных подразделениях которого занято 500 человек. Рабочие языки ВТО - английский, французский и испанский.

*Принятие решений*. В ВТО практикуется принятие решений на основе консенсуса, хотя де-юре предусмотрено голосование. Толкование положений соглашений по товарам, услугам, ТРИПС, а также освобождение от принятых обязательств (вейвер) принимаются 3/4 голосов. Поправки, не затрагивающие права и обязательства участников, а также принятие новых членов требуют 2/3 голосов (на практике, как правило, путем консенсуса).

*Членство*. В соответствии с Соглашением об учреждении ВТО странами-учредителями организации стали все Договаривающиеся Стороны - участники ГАТТ (128 государств), которые представили списки обязательств по товарам и услугам и ратифицировали пакет соглашений Уругвайского раунда. В настоящее время (июль 2005 г.) полноправными участниками ВТО являются 148 государств, причем только 20 из них стали новыми членами: Эквадор, Болгария (1996г.), Монголия, Панама (1997г.), Киргизия (1998г.), Латвия, Эстония (1999г.), Иордания, Грузия, Албания, Оман, Хорватия (2000 г.), Литва, Молдова (2001г.), Китай (декабрь 2001г.), Тайвань (январь 2002г.) и Армения (февраль 2003 г.), Македония (апрель 2003г.), Непал (апрель 2004г), Камбоджа (октябрь 2004). Более тридцати государств имеют статус наблюдателя в ВТО. Подавляющее большинство из них, в том числе Россия, Саудовская Аравия, Алжир, Украина, Казахстан, остальные государства СНГ (кроме Туркмении) находятся на различных стадиях присоединения к ВТО. Помимо этого, свыше 60 международных организаций имеют статус наблюдателя в различных структурах ВТО, в т.ч. ООН, ЮНКТАД, МВФ, МБРР, ФАО, ВОИС, ОЭСР, региональные группировки, товарные ассоциации. Под эгидой ЮНКТАД/ВТО действует Международный торговый центр (МТЦ), оказывающий содействие развивающимся странам в сфере мировой торговли.

Процедура присоединения ко Всемирной торговой организации, выработанная за полвека существования ГАТТ/ВТО, многопланова и состоит из нескольких этапов. Как показывает опыт стран-соискателей, этот процесс занимает в среднем 5-7 лет. Все указанные ниже процедуры присоединения полностью распространяются и на Россию. На первом этапе в рамках специальных Рабочих групп (в РГ по присоединению России к ВТО 58 стран, при этом ЕС считается как одна страна) происходит детальное рассмотрение на многостороннем уровне экономического механизма и торгово-политического режима присоединяющейся страны на предмет их соответствия нормам и правилам ВТО. После этого начинаются консультации и переговоры об условиях членства страны-соискателя в данной организации. Эти консультации и переговоры, как правило, проводятся на двустороннем уровне со всеми заинтересованными странами-членами РГ. Прежде всего переговоры касаются "коммерчески значимых" уступок, которые присоединяющаяся страна будет готова предоставить членам ВТО по доступу на ее рынки (фиксируются в двусторонних Протоколах по доступу на рынки товаров и услуг), а также по формату и срокам принятия на себя обязательств по Соглашениям, вытекающих из членства в ВТО (оформляется в Докладе Рабочей группы). В свою очередь присоединяющаяся страна, как правило, получает права, которыми обладают и все другие члены ВТО, что практически будет означать прекращение ее дискриминации на внешних рынках. (Хотя, например, Китай не смог добиться получения всех этих прав в полном объеме). В случае противоправных действий со стороны какого-либо члена организации, любая страна сможет обращаться с соответствующей жалобой в Орган по разрешению споров (ОРС), решения которого обязательны для безусловного исполнения на национальном уровне каждым участником ВТО.

В соответствии с установленной процедурой результаты всех проведенных переговоров по либерализации доступа на рынки и условия присоединения оформляются следующими официальными документами:

* Доклад Рабочей группы, где изложен весь пакет прав и обязательств, которые страна-соискатель примет на себя по итогам переговоров;
* Список обязательств по тарифным уступкам в области товаров и по уровню поддержки сельского хозяйства;
* Перечень специфических обязательств по услугам и Список изъятий из РНБ (режим наибольшего благоприятствования);
* Протокол о присоединении, юридически оформляющий достигнутые договоренности на двух- и многостороннем уровнях

Одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства и практики регулирования внешнеэкономической деятельности в соответствие с положениями пакета соглашений Уругвайского раунда. На заключительном этапе присоединения происходит ратификация национальным законодательным органом страны-кандидата всего пакета документов, согласованного в рамках Рабочей Группы и утвержденного Генеральным советом. После этого указанные обязательства становятся частью правового пакета документов ВТО и национального законодательства, а сама страна-кандидат получает статус члена ВТО.

**2.ВЫГОДЫ, ИЗДЕРЖКИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО**

 *ВЫГОДЫ ОТ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ В ВТО:*

 -Россия получает выход в международное правовое пространство. При этом появляется возможность защиты от дискриминации нашего экспорта другими странами.

 -Россия может получить выход на новые рынки услуг.

 -Россия сможет влиять на формирование правил международной торговли.

 -Адаптация нашего законодательства к международным нормам — положительный фактор для отечественного бизнеса.

 -Ослабится отраслевое и региональное лоббирование новых законов.

 *ИЗДЕРЖКИ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО*:

- Защита многих производств от иностранной конкуренции будет существенно затруднена.

- Снизятся поступления в бюджет от импортных пошлин.

- Либерализация тарифов сделает более привлекательным ввоз товаров из-за рубежа, привлекательность инвестиций в производство снизится.

 - Вступление в ВТО не гарантирует от применения против наших товаров антидемпинговых мер.

*ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО:*

Предполагают, что в течение первых 3-4 лет после вступления в ВТО Россия сможет получить определенный выигрыш за счет прекращения дискриминационных мер в отношении российских экспортеров сырья на внешних рынках. Отмена санкций позволит создать дополнительные рабочие места и нарастить мощности на предприятиях, несущих в настоящее время потери. При этом рост экономики составит от 1 до 3,3 % ВВП 2004 г. Переходный период (от 5 до 8 лет), в течение которого будет осуществляться тарифная защита российских товаров, будет использован для модернизации производства. Эксперты Всемирного банка исходят из того, что на первом этапе приток доступной по цене и качественной импортной продукции может привести к спаду производства на российских предприятиях и росту безработицы, однако считают, что приток прямых иностранных инвестиций в перспективе будет способствовать увеличению числа рабочих мест, росту объема налоговых поступлений и платежеспособного спроса населения, что станет дополнительным стимулом для экономики.

**3.ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВВЕДЕНИЯ НОВОГО ТОРГОВОГО РЕЖИМА**

*Сырьевые отрасли:*

- Российские компании-экспортеры энергетического сырья после вступления в ВТО продолжат действовать на основе имеющихся двухсторонних торговых соглашений с основными импортерами. Экспортные пошлины на нефть и газ будут заморожены после вступления в ВТО, по истечении определенного срока часть пошлин будет снижена, часть ликвидирована.

- Положениями Энергетической стратегии России до 2020 года предусматривается, что цена на газ для промышленных потребителей должна покрывать издержки, прибыль и инвестиции, необходимые для эксплуатации новых месторождений. Уже к 2010 году реальные отпускные цены на газ для промышленных потребителей будут удвоены. Удорожание энергоресурсов может совпасть со снижением промышленного спроса на них в связи с обострением конкуренции и закрытием предприятий и послужит компенсацией отрасли от возможных убытков.

- Теоретически увеличение цены на природный газ может привести к повышению конкурентоспособности энергетического угля на внутреннем рынке за счет увеличения потребительского спроса и объемов добычи. Однако если цены на уголь будут расти быстрее регулируемых цен на газ, предусмотренное Энергетической стратегией России вытеснение газа углем из топливно-энергетического баланса может не произойти.

*Машиностроение:*

- Вступление в ВТО может подорвать позиции машиностроения, нуждающегося в дорогостоящей и долговременной модернизации производства (износ основных фондов по отрасли превышает 80 %). Рост цен на энергоносители и металл уже сейчас приводит к существенному снижению рентабельности и конкурентоспособности продукции машиностроения. Вступление в ВТО лишь усилит данную тенденцию.

- Машиностроители рассчитывают на сохранение высоких импортных пошлин (10-15 % для нефтегазового оборудования, 20 % для авиалайнеров, 25 % для легковых автомобилей, что составляет исключение из унифицированной системы импортных тарифов) на переходный период, который должен составлять не меньше 7 лет.

- Выходом для автомобилестроителей, по мнению специалистов, могло бы стать укрупнение предприятий, концентрация на «мозаичном» производстве ограниченного числа конкурентоспособных комплектующих (в первую очередь литья) для иностранных инвесторов.

*Металлургия:*

- Предполагается, что отмена дискриминационных квот и пошлин на вывоз российского металла приведет к росту поставок металлургической продукции на внешний рынок. В то же время, высокий износ производственных мощностей российских предприятий, рост цен на товары и услуги естественных монополий, а также переизбыток мощностей по производству стали на международном рынке могут стать препятствиями для экспансии российского металла.

- Одновременно с либерализацией экспорта произойдет снижение ставок импорта до нуля, что приведет к притоку импорта, снижению внутренних цен, перенасыщению рынка (в том числе из-за снижения потребностей машиностроения) и разорению мелких предприятий отрасли.

- С большей степенью вероятности увеличат свой экспортный потенциал компании, добывающие редкоземельные металлы, и предприятия цветной металлургии, продукция которой котируется на Лондонской бирже металлов. Снижение вывозных пошлин на продукцию цветной металлургии повысит рентабельность экспорта.

*Химическая промышленность*:

- Предприятия химической отрасли страдают от износа основных фондов (по разным оценкам от 60 до 80 %) и отсутствия средств на технологическое перевооружение. Качество многих видов продукции российских производителей ниже, чем у конкурентов. Конкурентоспособность отрасли до последнего времени обеспечивалась дешевизной сырья и его близостью к перерабатывающим мощностям.

- Снижение импортных тарифов при вступлении в ВТО в сочетании с дефицитом средств приведет к ужесточению конкуренции на внутреннем рынке и сокращению объемов национального производства.

- Российские предприятия могут упрочить свои позиции на жестко защищенном международном рынке минеральных удобрений, включая аммиачную селитру и хлористый калий.

*Лесопромышленный комплекс*:

- Россия традиционно выступает экспортером продукции с низкой степенью переработки, конкурентоспособной в странах Северной Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона. При вступлении в ВТО экспортные позиции крупных предприятий лесопромышленного комплекса сохранятся. В то же время можно ожидать роста импорта продукции глубокой переработки-картона, технической бумаги, фанеры.

- Российская мебельная промышленность в настоящее время неконкурентоспособна. Доля импорта на мебельном рынке приближается к 50 % и с вступлением в ВТО будет расти. Можно ожидать, что с вступлением в ВТО выжившие российские предприятия перейдут под контроль западных компаний.

*Легкая промышленность*:

- Российские предприятия легкой промышленности уже сейчас не справляются с возрастающей конкуренцией со стороны стран-импортеров. Доля российской продукции на внутреннем рынке легкой промышленности составляет лишь 20 %, в то время как 60 % приходится на товары, ввозимые по серым и черным схемам без уплаты пошлин и налогов.

- Снижение и отмена импортных пошлин на технологическое оборудование позволяет ограниченному числу предприятий легкой промышленности ускорить модернизацию производства и повысить конкурентоспособность продукции. В то же время можно с уверенностью прогнозировать свертывание производства и потерю рабочих мест в отрасли.

*Фармацевтика:*

- Российская фармацевтическая промышленность при вступлении в ВТО проиграет в ценовой конкуренции с зарубежными аналогами производимых в России препаратов. В период до 2010 г. Предполагается снизить пошлины на некоторые импортные лекарства с 15 до 6.5 %.

- В этой отрасли отсутствуют средства на техническое оснащение, разработку оригинальных лекарств и на внедрение обязательного стандарта GMP, что в ближайшее время может привести к закрытию ряда производств.

Представляется, что многие российские предприятия, несмотря на ослабленную экономическим спадом и деградацией производственного потенциала конкурентоспособность, смогут предпринять необходимые усилия для того, чтобы смягчить возможные негативные последствия нового торгового режима и сохранить свои рыночные позиции. Разработка индивидуальных стратегий предприятий неизбежно должна включать комплекс мер, направленных на повышение эффективности производства, снижение издержек, внедрение стандартов качества продукции.

**4.ОТНОШЕНИЕ К ПЕРСПЕКТИВЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО**

Таблица 2. Отношение к вступлению в ВТО россиян (в %)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *2003год* | *2005год* |
| *За вступление в ВТО* | 60 | 43 |
| *Против вступления в ВТО* | 12 | 24 |
| *Не определились* | 28 | 33 |

Абсолютное большинство респондентов готовы не просто поддержать отечественного производителя за счет ограничения импорта, но и платить за это более высокими ценами и терпеть худшее качество товаров. От 67 до 93 % респондентов, опрошенных по разным отраслям, высказались за барьер импорту.

**4.1.АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО**

В последнее время снова активизировалась дискуссия вокруг вопроса присоединения России к ВТО. Связано это не в последнюю очередь с очередным раундом переговоров России с членами рабочей группы по присоединению России к ВТО, на которых «неожиданно» обнаружился целый ряд противоречий, нерешенность которых не позволяет ожидать быстрого завершения переговоров. Тем не менее, все поставленные перед российской делегацией вопросы более чем ожидаемы. Вследствие этого возникла необходимость проанализировать слабые места переговорной позиции России и спрогнозировать возможные будущие проблемы.

Сторонниками быстрого завершения переговоров о вступлении России в клуб международной торговли наиболее часто выдвигаются аргументы о том, что присоединение к ВТО послужит сильным стимулом притока прямых иностранных инвестиций и расширения присутствия российских производителей на международных рынках. Представляется небезынтересным проанализировать эти два тезиса.

По различным оценкам, доступ прямых иностранных инвестиций в сферу услуг будет определять около 70 % положительного эффекта от присоединения России к ВТО. В тоже время общеизвестно, что приток прямых иностранных инвестиций зависит от общей политико-экономической ситуации в стране, в том числе, и от четкой государственной промышленной, денежно-кредитной и налоговой политики. В этом смысле присоединение к ВТО само по себе не решает проблему недостатка иностранных инвестиций, а с ними и притока технологий и высококвалифицированных кадров. Напротив, есть обратный пример, когда Китай, ставший членом ВТО только в 2002 г., лидировал все последние годы по объему привлеченных прямых иностранных инвестиций среди развивающихся стран. В период с 1997 по 2000 гг. Китай ежегодно привлекал от 41 до 44 млрд. долларов. Для сравнения, Россия за этот же период привлекала ежегодно от 2,7 до 6,6 млрд. долларов прямых иностранных инвестиций.

Маловероятно ожидать от присоединения к ВТО и расширения экспортных возможностей для российских производителей в современных условиях. Во-первых, уже сегодня Россия торгует со своими партнерами в режиме наибольшего благоприятствования на основе двухсторонних соглашений. В этом смысле существенного улучшения в условиях доступа российских товаров на внешние рынки произойти не может. Во-вторых, в структуре экспорта России преобладают энергоресурсы и сырьевые товары (70 % всего экспорта в первой половине 2002 г.), которые сталкиваются с минимальными тарифными барьерами за рубежом.

В-третьих, часто говорится о том, что присоединение к ВТО позволит более эффективно решать проблемы, связанные с антидемпинговыми расследованиями против российских экспортеров, которые, по частоте применения, составляют 59 % от общего количества ограничительных мер в отношении России (прочие нетарифные меры составляют 17 %, тарифные меры – 13 % и квоты – 11 %). При этом 65 % этих расследований возбуждаются в отношении производителей черных металлов. Но, с одной стороны, процедура проведения подобных расследований определяется не членством в ВТО, а предоставлением ей статуса страны с рыночной экономикой. С другой стороны, для успешного ведения подобных споров необходим штат высококвалифицированных служащих, способных отстаивать интересы российских компаний за рубежом, дефицит которых остро ощущается как в компаниях-экспортерах, так и в государственных органах.

Анализ этих проблем позволяет сделать вывод о том, что все выгоды и преимущества, получаемые от присоединения страны к ВТО, определяются не членством как таковым, а внутренней политикой страны, направленной на модернизацию экономики, повышение качества жизни и консолидацию общества.

Эйфорические ожидания немедленного положительного эффекта для всей российской экономики от вступления в ВТО и акцент на таких вопросах как условия доступа на российский рынок (перечень "связанных" тарифов, обязательства по допуску иностранцев на рынок услуг) уводят внимание от таких не менее, а для современной России и более важных аспектов вступления в ВТО, как:

(1) общесистемные требования к изменению условий хозяйственной деятельности внутри страны;

(2) механизмы защиты российских производителей;

(3) неоднородность развития российских регионов;

(4) обязательства, принятые Россией в рамках региональных торговых соглашений.

Представляется, что нерешенность этих вопросов может привести к низкой результативности всего переговорного процесса в свете стоящих перед страной задач.

Общесистемные требования к изменению условий хозяйственной деятельности

Проблема изменения законодательной и нормативной базы России в целях соответствия нормам и правилам ВТО – с одной стороны, одна из наименее популярных и обсуждаемых, с другой – принципиально важная для дальнейшего развития экономики страны. Присоединение к ВТО будет означать в первую очередь "институционализацию", фиксирование обязательств России в части применяемых инструментов государственной экономической политики. На практике это существенно ограничит для государства набор возможных инструментов обеспечения национальной конкурентоспособности.

Основной проблемой для России могут стать требования стран-членов ВТО о ликвидации действующих механизмов субсидий. Промышленные субсидии, позволяющие существенно влиять на условия конкуренции на рынках промышленной продукции, остаются одним из узловых моментов регулирования торгово-экономических отношений нормами ВТО. В России значительное число предприятий использует финансовую помощь и субсидии государства, в том числе, в виде бюджетного финансирования в рамках федеральных целевых программ, индивидуальных налоговых льгот на федеральном и местном уровне. Более того, к государственным субсидиям в соответствии с нормами ВТО могут относится также использование результатов НИОКР, созданных за счет государственных средств, и основных фондов, переданных предприятиям государством и даже реструктуризация налоговой задолженности.

Конкретным примером может служить требование ряда стран-членов рабочей группы по присоединению России к ВТО привести уровень тарифов на продукцию и услуги естественных монополий в соответствие со среднемировым, поскольку низкие тарифы рассматриваются нашими партнерами на переговорах в качестве скрытого субсидирования экономики. Для цен на природный газ основанием служит то, что цена на внутреннем рынке ниже себестоимости, для электроэнергетики - наличие перекрестного субсидирования промышленных потребителей и населения. Относительно низкие цены на услуги естественных монополий (в сопоставлении с уровнем цен в развитых странах) являются важным конкурентным преимуществом российской экономики и масштабное повышение цен на товары (услуги) естественных монополий является нецелесообразным по следующим причинам.

Энергоемкая структура и география расположения регионального производства определяют высокую степень влияния естественных монополий на экономику. Вместе РАО "ЕЭС России", Газпром и МПС обеспечивают 13.5 % ВВП, в них занято 4 % от общего числа занятых в экономике. В тоже время, большая часть продукции и услуг естественных монополий формирует значительную часть промежуточного потребления многих отраслей российской экономики и существенным образом оказывает влияние на издержки производителей. В структуре материальных затрат предприятий промышленности 10 % приходится на энергию, для отдельных отраслей (черная и цветная металлургия) этот показатель находится на уровне 15 %. Увеличение относительных цен на продукцию естественных монополий снизит инвестиционные возможности отраслей, обеспечивающих более 85% ВВП. Вместе с тем низкая прозрачность и отсутствие достаточных стимулов для снижения издержек ставят под сомнение эффективность использования средств внутри монополий.

Утверждение о заниженности цен (тарифов) на продукцию российских естественных монополий по сравнению с мировым уровнем стало общепринятым. Однако тезис этот не однозначен. Да, в отношении цен на газ можно говорить о том, что существующий уровень цен является несколько заниженным. Однако вывод о том, что цена на российский газ должна быть повышена, не должен следовать из формального сопоставления с ценами на газ, например, в Европе. Здесь главным фактором должен стать ценовой паритет между различными видами топлива, обуславливаемый потребительскими свойствами энергоресурсов, такими как, например, экологическая чистота.

Чтобы более или менее объективно сопоставлять внутренние цены на энергоресурсы в разных странах, надо пользоваться паритетами покупательной способности (ППС) национальных валют с долларом США. Расчет внутреннего тарифа на электроэнергию по паритету рубля к доллару свидетельствует о том, что внутренние цены на электроэнергию в России отнюдь не завышены. В 2001 г. среднероссийский тариф на электроэнергию, отпускаемую промышленным потребителям, был на уровне Германии и превышал уровень Франции.

Даже если удастся избежать прямого включения обязательств существенного повышения тарифов как условия присоединения (а это необходимо сделать), нынешняя система регулирования может дать повод для введения санкций и претензий к России со стороны практически любой страны - члена ВТО даже после присоединения.

Механизмы защиты внутренних производителей

ВТО позволяет странам-участницам эффективно защищать и продвигать на мировых рынках продукцию и услуги наиболее перспективных отраслей. Для этого существуют два основных инструмента: тарифные и нетарифные меры защиты внутренних производителей. На фоне общего роста протекционизма в мире, в особенности, со стороны развитых стран, полезно оценить российскую ситуацию.

Россия существенно снизила уровень таможенных тарифов и провела их унификацию вне переговоров с ВТО. В настоящее время средневзвешенный уровень тарифов – 10,92 %, действуют 5 тарифных уровней от 5 до 25 %. Тем самым она не только ослабила свою переговорную позицию, но и сократила возможности для дальнейшей стратегической защиты и развития отдельных товарных групп. Необходимость унификации тарифов объяснялась, прежде всего, неэффективным таможенным администрированием. Вместе с тем, наиболее экономически развитые страны-члены ВТО максимально используют возможности тарифной защиты своих рынков путем использования механизмов дифференциации и эскалации тарифов, когда таможенный тариф повышается соответственно степени обработки товара, что, в конечном итоге, стимулирует производство товаров с высокой степенью переработки.

Другим эффективным механизмом защиты рынка являются нетарифные методы, включающие технические барьеры, антидемпинговые расследования, расследования о применении субсидий и др. Практика показывает, что частота их применения странами ВТО год от года только растет. Примером использования технических барьеров являются, например, введенные Европейским Союзом ограничения на выхлопы автомобилей или на "шумность" авиатехники. В России ни законодательство, ни практика такого регулирования далеко не совершенны.

Ускорение процессов самоорганизации производителей - важнейшая предпосылка для эффективной защиты экономики после присоединения к ВТО. Именно ассоциации производителей, охватывающие большую часть рынка соответствующих товаров, могут и должны выступать по нормам ВТО в качестве инициаторов антидемпинговых и иных защитных мер по отношению к зарубежным конкурентам. Создание ассоциаций - элемент той инфраструктуры, которая, с одной стороны, необходима для работы в рамках ВТО, а с другой - в России крайне слаба и неразвита. К "инфраструктурным" элементам относятся также наличие опытных юристов и юридических фирм, способных защищать интересы российских производителей в международных судах и органах ВТО. Поиск, подготовка таких специалистов должны стать элементом политики по подготовке страны к вступлению. На все это явно потребуется не один год.

*Неоднородность развития российских регионов*

Присоединение России к ВТО может, с одной стороны, существенно обострить диспропорции в развитии российских регионов, а с другой стороны, ограничить возможности государства по компенсации региональных диспаритетов. Наиболее драматичных последствий от присоединения России к ВТО можно ожидать в обрабатывающих отраслях промышленности, в частности, в химической и нефтехимической, а также в машиностроении. В тоже время, структура промышленного производства многих российских регионов слабо диверсифицирована. Например, в Нижегородской и Самарской областях продукция машиностроения составляет, соответственно, 47 и 56,5 % промышленного производства, при этом вклад налоговых поступлений от машиностроительных предприятий в общий объем уплаченных налогов достиг в данных регионах 19 и 34%, соответственно. Аналогичная картина наблюдается в ряде других регионов со слабо диверсифицированной отраслевой структурой производства.

Таким образом, присоединение России к ВТО может привести к существенному сокращению налоговой базы отдельных «моноотраслевых» регионов. В тоже время мала вероятность того, что выпадающие доходы в бюджетах и потери в занятости в этих регионах будут возмещены за счет развертывания других производств, например благодаря иностранным инвестициям. Как показывает статистика, прямые иностранные инвестиции концентрируются в Москве и Московской области, куда в первом полугодии 2002 г. поступило 50% их общего объема. В этом связи присоединение к ВТО может привести к развитию еще больших региональных диспропорций.

*Региональные торговые соглашения*

В завершение – еще один аспект присоединения России к ВТО, о котором говорят мало и вскользь, но который с точки зрения национальных интересов страны может оказаться более серьезным, чем прямые экономические последствия. Речь идет об обязательствах России в рамках СНГ, а, говоря шире, о будущем всей экономической интеграции на постсоветском пространстве.

Несмотря на то, что экономика России по своим масштабам несопоставима с экономиками стран СНГ, формирование интегрированного экономического пространства с ними играет принципиально важную роль для развития российской экономики в долгосрочной перспективе. Такая зависимость прослеживается по нескольким направлениям.

Во-первых, Россия устойчиво занимает лидирующие позиции во внешнеторговом обороте отдельных стран СНГ. Украина, Казахстан и Беларусь импортируют из России от 42 до 64 % от всего объема своего экспорта. А такие страны как Таджикистан, Молдова и та же Беларусь экспортируют в Россию от 33 до 51 % своих товаров.

Во-вторых, Россия в значительной мере субсидирует экономики стран СНГ за счет заниженных цен на энергоресурсы, по оценкам, до 5 млрд. долл. в год.

В-третьих, экономики стран СНГ, особенно Белоруссии, Украины и Казахстана, входящие в ЕврАзЭС, критически необходимы как рынки сбыта российской продукции высокой степени переработки и как механизм для отработки стратегии продвижения российских товаров на рынки третьих стран. Нельзя не учитывать, что уровень насыщения российского экспорта, направляемого в СНГ, продукцией высокой степени переработки почти втрое выше, чем в страны дальнего зарубежья. Если в страны дальнего зарубежья Россия экспортирует 7-8 % всего экспорта гражданской машинотехнической продукции, то в страны СНГ – 20 %. Для ряда отраслей машиностроения (энергетическое, железнодорожное, станкостроение и др.) экспорт в СНГ является важнейшим каналом реализации продукции. С другой стороны, качество продукции металлургии и машиностроения России критически зависят от импорта из стран СНГ ряда полезных ископаемых.

От кооперации со странами СНГ критически зависит конкурентоспособность российского машиностроения вообще и выход его продукции на мировые рынки. Отраслями, где кооперация способна дать наибольший эффект, являются: авиа- и автомобилестроение, электротехника и приборостроение, военно-техническая продукция и др.

В случае присоединения России к ВТО вся система отмеченных выше факторов подвергнется значительным корректировкам в первую очередь потому, что двусторонние соглашения, являющиеся организационно-правовым механизмом согласования интересов и принятия решений в СНГ, не только не позволят скоординировать позиции стран СНГ, но и не признаются ВТО в качестве основы преференциальных торговых отношений. Одним из первых кризисных последствий может стать резкое понижение конкурентоспособности товаров из стран СНГ на российском рынке и наоборот, а также снижение взаимного торгового оборота.

**4.2. РОССИЯ И США**

Президент России Владимир Путин выразил несогласие с требованиями, которые предъявляются России для вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО). Выступая во вторник перед бельгийскими бизнесменами в Брюсселе, Владимир Путин выразил недоумение выдвинутыми перед Россией "особыми требованиями", которые для вступления в ВТО никогда раньше не предъявлялись к другим странам.

"Мы не согласны с требованиями, которые предъявляют нам и никогда никому другому не предъявлялись", - подчеркнул президент. К примеру, по словам Владимира Путина, от России требуют еще до вступления в ВТО привести все законы в соответствие с законами этой организации, то есть сперва открыть рынки. Глава российского государства назвал этот подход "политическим". "Нам это не понятно", - сказал он, добавив, что Россия не требует для себя каких-либо привилегий, а хочет, чтобы ей были предоставлены общие условия для вступления в ВТО. "В конечном итоге наши партнеры в Европе заинтересованы больше и выиграют больше от вступления России в ВТО, чем российский бизнес", - подчеркнул Путин.

США создают искусственные препятствия для вступления России в ВТО, заявил президент Владимир Путин на очередной встрече с бизнесменами. Президент сообщил, что Россия получила от США список вопросов, требующих дополнительных согласований, при том что эти вопросы считались в Москве давно пройденными. По словам главы государства, РФ искусственно возвращают назад в ходе переговорного процесса. Путин подтвердил заинтересованность России во вступлении в ВТО, однако отметил, что этот шаг будет сделан лишь в том случае, если он будет устраивать всех участников процесса, прежде всего Россию, ее экономику. Глава государства полагает, что необходимо выработать усредненный показатель условий вступления РФ в ВТО, приемлемый для всех отраслей экономики. На встрече в Кремле генеральный директор Северсталь-групп Алексей Мордашов отметил, что сейчас всем ясно, что вступать в ВТО Россия будет, и разговор перешел из плоскости «вступать или не вступать» в плоскость - «как извлечь плюсы от вступления в ВТО», передает РИА «Новости».Путин уточнил, что, действительно, вопрос о вступлении или невступлении не стоит, но он лежит в другой плоскости: не как использовать плюсы от вступления, а на каких условиях вступать. Президент добавил, что кроме той отрасли, которую представляет Мордашов, и других отраслей, заинтересованных во вступлении, есть отрасли, которые ждут от руководства страны взвешенного решения.

**5.УСТУПКИ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПРИСОЕДИНИВШИХСЯ К ВТО СТРАН**

**Табл. 3 Уступки и обязательства по товарам в зависимости от года присоединения**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ВНП на душу населе- ния (доллары США) | Страна | Год вступле- ния в ВТО | Тарифные уступки по сельскохозяйствен ным товарам | Тарифные уступки по другим товарам | Участие в секторальных инициативах | Агрегированные меры поддержки сельского хозяйства | Экспортные субсидии по сельскому хозяйству |
| 1310 | Эквадор | 1996  | 25,8% (в основном от 15 до 30%) переходный период 5 лет применение СЗМ по некоторым товарам | 20,1% (в основном от 15 до 30%) нет переходного периода |    | 10% от ВНП с/х | Ноль |
| 1380 | Болгария | 1996 | 34,9% (в основном от 15 до 63%) переходный период в 5-6 лет применение СЗМ по некоторым товарам | 12,6% (в основном от 5 до 25%) переходный период до 15 лет | Только в нескольких “нулевых” инициативах | снижение на 79% за два года | Снижение по реальным выплатам на 35,8% и по ассигнова- ниям на 22,0% за шесть лет |
| 350 | Монголия | 1997 | 18,4% (в основном от 10 до 30%) без переходного периода неприменение СЗМ | 20% (в основном от 10 до 20%) без переходного периода | Химическая гармонизация | 10% от ВНП с/х | Ноль |
| 300 | Киргизия | 1998 | 11,7% (в основном от 5 до 20%) без переходного периода, кроме шерсти; по шерсти - 5 лет неприменение СЗМ | 6,7% (в основном ниже 10%) переходный период 7 лет | Большинство “нулевых” инициатив, химическая гармонизация, ИТА | 5% от ВНП с/х | Ноль |
| 620  | Грузия | 2000 | 12,1% (в основном от 12 до 20%) переходный период 5 лет неприменение СЗМ | 5,8% (в основном от 0 до 12%) переходный период 5 лет | Все “нулевые” инициативы, за исключением алкогольных напитков, химическая гармонизация, ИТА | 10% от ВНП с/х | Ноль |
| 870 | Албания | 2000 | 10,6% (в основном от 10 до 20%) переходный период 7 лет неприменение СЗМ | 6% (в основном от 0 до 10%) переходный период 9 лет | Большинство “нулевых” инициатив, химическая гармонизация, ИТА | 10% от ВНП с/х | Ноль |
| 370 | Молдова | 2001 | в основном от 10 до 15% максимально 40% переходный период 4 года неприменение СЗМ | в основном от 10 до 20% максимально 40% переходный период 4 года | Все “нулевые” инициативы, за исключением алкогольных напитков и мебели, химическая гармонизация, ИТА | Снижение на 16% за четыре года | Ноль |
| 3070 | Панама | 1997 | 26,1% (в основном от 10 до 70%) переходный период до 14 лет применение СЗМ по некоторым товарам | 11,5% (в основном от 5 до 30%) переходный период до 14 лет | Химическая гармонизация | 10% от ВНП с/х | ноль |
| 2470 | Латвия | 1999 | 33,6% (в основном от 10 до 40%) переходный период 9 лет неприменение СЗМ | 9,3% (в основном ниже 15%) переходный период 9 лет | Большинство “нулевых” инициатив, химическая гармонизация, ИТА | 5% от ВНП с/х; использование 24 миллионов СПЗ (SDR) (около 8%) как минимум до 1 января 2003) | ноль |
| 3480 | Эстония | 1999 | 17,7% (в основном от 10 до 30%) переходный период 5 лет неприменение СЗМ | 6,6% (в основном ниже 15%) переходный период 6 лет | Большинство “нулевых” инициатив, химическая гармонизация, ИТА | 5% от ВНП с/х | ноль |
| 1500 | Иордания | 2000 | 25% (в основном от 15 до 35%) переходный период 10 лет неприменение СЗМ | 25% (в основном от 20 до 30%) переходный период 10 лет | Некоторые “нулевые” инициативы, химическая гармонизация, ИТА | Снижение на 13% в течение7 лет | ноль |
| 4580 | Хорватия | 2000 | 10,4% (в основном от 0 до 15%) переходный период 5 лет неприменение СЗМ | 5% (в основном от 0 до 10%) переходный период 5 лет | Большинство “нулевых” инициатив, химическая гармонизация, ИТА | Снижение по отношению к базовому периоду 1996-1998 на 20% ежегодно равными частями в течение 5 лет с даты вступления | ноль |
| 4940 | Оман | 2000 | 30,5% (в основном от 0 до 15%) переходный период 4 года неприменение СЗМ | 11% (в основном от 5 до 15%) переходный период 4 года | Некоторые “нулевые” инициативы, химическая гармонизация, ИТА | 10% от ВНП с/х | ноль |
| 2620 | Литва | 2001 | в основном от 15 до 35% максимально 50% переходный период 8 лет неприменение СЗМ | в основном от 10 до 20% максимально 30% переходный период 4 года | Большинство “нулевых” инициатив, химическая гармонизация, ИТА | Снижение на 17% за пять лет | ноль |

Примечания и пояснения к таблице:

* СЗМ - специальные защитные меры в сельском хозяйстве
* ИТА (Minsterial Declaration on Trade in Information Technology Products) – Соглашение по информационным технологиям, подразумевает снижение до нуля всех импортных пошлин и остальных тарифных торговых барьеров на оговоренную в Соглашении продукцию в сфере информационных технологий
* Секторальные инициативы – юридически не обязательные для выполнения инициативы, проявленные отдельными странами-членами ВТО в отношении отдельных групп товаров. “Нулевые” инициативы: принятие страной на себя обязательств поснижению до нуля импортных тарифов на определенные виды товаров
* СПЗ (SDR) – специальные права заимствования (Special Drawing Rights) – искусственная денежная единица на основе корзины пяти ведущих западных валют, созданная МВФ, СПЗ являются международным резервным активом и используются членами МВФ качестве счетной и учетной единицы и для расчетов между собой.

**5.1.УСТУПКИ КИТАЯ ДЛЯ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО**

Вступление в ВТО не откроет для Китая “райские врата”. Перед возросшим количеством стран, чьим торговым партнером он скоро станет, открываются новые возможности — и не меньшее количество новых проблем.
“Долгий марш” переговоров продолжительностью в 15 лет завершен. Китай станет полноправным членом Всемирной торговой организации 11 декабря, спустя месяц после подписания в столице Катара г. Дохе громадного документа — договора о членстве и протокола о присоединении объемом 1500 страниц и весом 13 кг.
С присоединением к ВТО Китая и Тайваня правилами ВТО будет регулироваться 95% объема мировой торговли. В настоящее время по экономическому потенциалу Китай занимает третье место в мире, а по объемам торговли — десятое, так что вступление страны в ВТО приведет к увеличению объема мировой торговли на 130 млрд. долларов, а к 2010 году Китай будет производить 15,5% общемирового объема ВВП. Это окажет глубочайшее влияние на всю международную торговлю.
Долгосрочные последствия для самого Китая тоже будут значительными. Большинство экспертов отмечают, что вступление в ВТО, несомненно, окажет позитивное воздействие на экономику и общественную жизнь Китая в долгосрочном плане.
Но в ближайшей перспективе участие в ВТО неизбежно поставит перед правительством Китая целый ряд беспрецедентных экономических и политических проблем. Вступление в ВТО, скорее всего, приведет к ужесточению негативных явлений, сопутствующих реформам, и создаст дополнительные трудности для правительства. Сможет ли руководство Китая справиться с этими краткосрочными трудностями, неясно, — ввиду внутренней непрочности политической системы и роста социальной и политической напряженности в китайском обществе.
Чтобы добиться права на присоединение к ВТО, Китай принял на себя ряд **обязательств, выходящих за рамки** стандартных требований, предъявляемых к другим странам — членам ВТО.
В дополнение к положениям Договора с ВТО Пекин пошел на принятие **торговых аспектов инвестиционных мер** и обязался не вводить каких-либо требований в отношении эффективности экспорта, не увязывать лицензии на инвестиции с нормами эффективности какого-либо рода, не вводить требований в отношении передачи технологий и осуществления исследований и разработок.
Китай согласился с тем, что **в ближайшие 15 лет** он по-прежнему будет считаться страной **“с нерыночной экономикой”,** согласно национальному законодательству наиболее развитых стран, что позволит вводить антидемпинговые пошлины в отношении товаров, импортируемых из Китая.
Пекин согласился и на то, что в отношении Китая **в течение 12 лет после вступления в ВТО** будет действовать особый механизм временных мер защиты внутреннего рынка, что позволит странам, входящим в ВТО, вводить дискриминационные протекционистские меры в отношении отдельных товаров китайского производства на основе идеи “подрыва рынка”, несмотря на то, что это понятие было удалено из системы многосторонней торговли в ходе уругвайского раунда.
Пекин согласился с тем, что временные меры защиты национальных рынков, предусмотренные Соглашением с ВТО, в отношении **продукции текстильной и швейной промышленности** могут постоянно применяться странами — членами ВТО для ограничения импорта указанных товаров их Китая в период до конца 2008 года (то есть в течение еще четырех лет после постепенного сокращения и отмены всех квот в отношении текстиля в соответствии с соглашением).
**Уникальной особенностью** протокола о присоединении Китая к ВТО является положение об учреждении **переходного контрольного механизма**, в рамках которого **16 комитетов и советов ВТО будут контролировать** соблюдение Китаем принятых перед ВТО обязательств по всем направлениям и ежегодно докладывать о результатах в течение ближайших восьми лет, с проведением окончательного анализа в течение десятого года.
Присоединяясь к ВТО, Китай добровольно **открывает свои внутренние правила и направления стратегии** для беспрецедентного внешнего анализа и контроля. Несомненно, что руководство Китая искренне намерено выполнять обязательства перед ВТО и считает ВТО удобным прикрытием для продолжения настойчивых усилий по проведению непростых реформ в национальной экономике.
Но для того, чтобы соответствовать требованиям ВТО, Китаю придется привести свои законодательные и нормативные акты, административную практику в области торговли и инвестиций в соответствие с международными нормами. Ультрасовременное здание постоянного представительства Китая в ВТО с видом на Женевское озеро, где будут работать более сотни только что обученных дипломатов в области торговых отношений, которые во взаимодействии с ВТО будут обеспечивать выполнение Китаем принятых обязательств и участвовать в выработке новых правил многосторонней торговли, — это другая планета в сравнении со скучной Даляньской зоной экономического развития на северо-востоке Китая и со специальными экономическими зонами Сямынь и Хайнань, где по сей день главенствует культура, характеризующаяся такими признаками, как неофициальное покровительство, политический контроль, “гуаньси” (личные связи) и “тонго хоумынь” (“через черный ход”).
Аналогичные проблемы наблюдаются во многих развивающихся странах. Но в Китае масштаб этих проблем и возможных последствий значительно больше. Возможно, нас ждет серьезнейшее столкновение двух экономических культур.
С поднятием “бамбукового занавеса” **первыми прохладный ветер перемен**, скорее всего, почувствуют **государственные предприятия**. По данным Статистического ежегодника Китая, в стране около 18 тысяч крупных и средних государственных предприятий, около 100 тысяч мелких государственных предприятий и более 1,4 миллиона предприятий, находящихся в коллективной собственности. На государственных предприятиях занято 64,9% работающего городского населения; на государственный сектор приходится 55,7% всего объема инвестиций в основные фонды.Однако по данным исследования Роберта О’Куинна из “Фонда наследия” — консервативного американского мозгового центра, — **половина этих предприятий являются убыточными.** Многие из них производят в громадных объемах продукцию, которую невозможно реализовать. Оборудование устарело, управление крайне неэффективно и осуществляется на основе личных связей, а работники никоим образом не заинтересованы в повышении эффективности. Большинство государственных предприятий выживают только благодаря государственным дотациям, объем которых, по самым скромным оценкам Всемирного банка, составляет 3,9% ВВП Китая. Суммарные убытки, по оценкам, могут составлять до 5,5% ВВП.
После вступления в ВТО **необходимо демонтировать** всю систему тарифных и нетарифных **барьеров**, ограничений в отношении инвестиций и других дискриминационных мер, направленных на защиту неэффективных государственных предприятий. До 15 млн. **избыточных работников** могут лишиться работы, а по мере роста конкуренции со стороны национальных частных предприятий и зарубежных компаний может быть уволено до 100 млн. работников.
В **банковском** и **финансовом** секторе слабость **государственных** предприятий Китая непосредственно влечет за собой и непрочность финансовой инфраструктуры страты. У убыточных государственных промышленных предприятий накопились громадные объемы задолженности, которые они не в состоянии обслуживать, тем более погасить.
Николас Ларди из Института Брукингса, левоцентристской аналитической организации по вопросам публичной политики, на основе статистических данных середины 90-х годов рассчитал, что не менее трети всех займов коммерческих банков не погашаются, причем более 50% от их общей суммы фиксируются как непризнанные убытки (проблемные займы, которые никогда не будут погашены, но не учитываются как убытки и не списаны с балансов банков).
Народный банк Китая во второй половине 90-х годов признал, что сумма признанных убытков на балансе коммерческих банков страны составляет около 79 млрд. долл. По оценкам некоторых частных источников, реальные непризнанные убытки могут составлять более 265 млрд. долл., т.е. более 32% национального ВВП. Поскольку резервы коммерческих банков Китая на покрытие убытков по собственным средствам и по займам составляли лишь 27 млрд. долл., введение международных стандартов бухгалтерского учета и полный учет всех убытков может привести к неплатежеспособности всей банковской системы Китая и к исчезновению значительной части сбережений граждан, отмечается в исследовании Института Брукингса.
В области **сельского хозяйства** в рамках обязательств, связанных с присоединением к ВТО, Китай в ближайшие несколько лет должен **отменить экспортные дотации, отказаться от монополии на внешнюю торговлю** зерном и начать импортировать (главным образом, из США) значительные объемы зерновых, которые ранее производились в самом Китае и обеспечивались субсидиями, в частности, пшеницы, кукурузы, риса и соевых бобов.
Профессор Хуан Яшэнь, в настоящее время работающий в Гарвардской школе бизнеса, считает, что Китай пошел на **слишком большие уступки,** особенно в отношении дотационной поддержки сельскохозяйственного производства, и установил чрезмерно высокие требования, — более высокие, чем действуют в отношении большинства стран — членов ВТО; в результате правительство Китая оказалось в уязвимом положении с политической точки зрения, учитывая, что для огромной доли населения Китая сельское хозяйство по-прежнему является основным источником средств к существованию.
Но, пожалуй, самое важное заключается в том, что Китай согласился на применение **единого торгового режима на территории всей страны.** Это потребует грандиозных усилий. Китай не является единым рынком с 1,3 миллиарда человек, как кажется большинству бизнесменов.
По последним данным, в Китае 23 провинции, 5 автономных округов, 4 муниципалитета, находящихся непосредственно под управлением центрального правительства, 5 особых экономических зон, 14 открытых городов на морской и сухопутной границе страны, 15 свободных торговых зон, 32 зоны экономического и технического развития на уровне провинции и 53 новые зоны высокотехнологичного промышленного развития, причем всюду существуют и ревностно охраняются местные правила и нормативы.
Как ни странно, как только страна распахнула двери во внешний мир, **выросли торговые барьеры между отдельными провинциями.** По данным парижского Центра международных исследований, наценка на товары, пересекающие границы провинций Китая, составляет 46% тарифа в результате лицензирования, требований к покупке товаров местного производства и других правил, которые в совокупности приводят к тому, что с точки зрения торговли Китай больше похож на свободную федерацию суверенных стран, нежели на единое государство.
Попытка внедрить **единый торговый режим** на территории всей страны, как того требуют условия членства в ВТО, и обеспечить соблюдение соглашения о присоединении к ВТО властями провинциального и местного уровней **натолкнется на серьезное сопротивление влиятельных кругов**, региональное соперничество и происки местной администрации.
Ожидается, что в течение следующего года вся верхушка китайского руководства уступит место следующему поколению. Остается надеяться, что новые руководители достаточно быстро приобретут все нужные качества и влияние для того, чтобы обеспечить плавный переход страны к рыночной экономике и провести хотя и болезненные, но необходимые реформы.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

 Членство России в ВТО не является самоцелью и не может быть достигнуто любой ценой. Оно должно отвечать задачам экономического развития страны, содействовать успешному продвижению реформ и более глубокой интеграции России в мировую экономику и торговлю.

 Исходя из этого, участие России в ВТО возможно лишь при том, что:

 • условия членства обеспечат более благоприятные, чем в настоящее время, условия для доступа российских товаров и услуг на внешние рынки;

 • позволят устранить их дискриминацию на этих рынках, приведут к безусловному наделению России всеми правами, которыми обладают другие члены ВТО.

 Россия должна иметь равные со странами ВТО возможности по защите своих торгово-экономических интересов в рамках многостороннего механизма разрешения торговых споров.

 Встает вопрос о завершении выработки консолидированной переговорной позиции нашей страны по всей проблематике Всемирной торговой организации.

Речь идет как о разумном учете запросов наших партнеров по переговорам, так и об урегулировании имеющихся проблем в доступе российских товаров и услуг на рынки членов ВТО.

 Условия присоединения по всем параметрам (тарифы, доступ на рынок услуг, обязательства в области сельского хозяйства и др.) будут основываться на реальном положении в российской экономике, обеспечивать необходимую защиту национальных производителей при сохранении адекватной конкурентной среды.

 В настоящее время российская делегация предпринимает усилия по активизации двусторонних переговоров с ведущими торговыми партнерами и другими членами Рабочей группы по присоединению России к ВТО и ускорению общих темпов переговорного процесса при обеспечении соблюдения национальных экономических интересов и баланса взаимных требований и уступок.

 В долгосрочной перспективе присоединение России к ВТО должно оказать положительное воздействие на ход экономических реформ, будет способствовать структурной перестройке экономики, ориентированной на более активное включение в международное разделение труда.

 **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. А.Ахмедов Вступление в ВТО и рынок труда. - Москва, 2004. – 36с.

2.Брагина Е.А, Гутник В.П., Дмитриев С.С. ВТО и национальные экономические интересы. - Москва, 2003. – 326с.

3.Плисецкий Д.Е. Вступление России в ВТО.// Банковское дело, 2004, №1. С. 15-19

4. Кузяев К. Вступление в ВТО// Общество и экономика, 2006, №2. С. 136-143

5.Хорошев С. Узелок проблем// Финансовый контроль, 2005, №5. С. 30-34

6. Андрианов А. Проблемы и перспективы вступления России к ВТО// Маркетинг, 2004, №2. С.3-16

7. Шевченко И.В. Возможные последствия вхождения России в ВТО для малого бизнеса// Финансы и кредит, 2004, №27. С.27-33