

ПРОБЛЕМЫ СОДЕРЖАНИЯ И МЕТОДИКИ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Макроэкономика. Учебник

Тамара Осташко

Тема 34. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

34.1. Международная торговля и закономерности её развития на современном этапе

34.2. Торговая политика: либерализация и протекционизм

34.3. Либерализация торговли в рамках ВТО: достижения и вызовы, регионализация торговли

34.4. Торговая политика протекционизма: цель применения и инструменты. Неопротекционизм.

Литература

1. Сиденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель. Том 1. Глобализация и экономическое развитие. – К. : Феникс, 2008. – 376 с.
2. Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: навч. посібник / Ю.Г.Козак, Н.С.Логвінова, Н.В.Притула та інші. – 5-те вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2015. – 272 с.
3. A Practical Guide to Trade Policy Analysis. – United Nations and World Trade Organization, 2012. – 234 p. WTO and Unctad // https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wto_unctad12_e.pdf.
4. Основы экономической теории: учебник / С.В.Мочерный, В.К.Симоненко, В.В.Секретарюк, А.А.Устенко; под общ. ред. С.В.Мочерного. – К. : Знання, КОО, 2000. – С. 516-549 (601 с).
5. Осика С.Г., П'ятницький В.Т. Світова організація торгівлі. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КІС, 2004. – 516 с.

34.1. Международная торговля и закономерности её развития на современном этапе

Международная торговля – это обмен товаров и услуг между странами мира. Международная торговля основывается на существовании сравнительных преимуществ, которые позволяют определённой стране производить товары и/или услуги с меньшими затратами, чем другие страны, и выгодно обменивать эти товары на другие, которые она не способна производить или производит с более высокими, чем в других странах, издержками.

Осташко Тамара Алексеевна (tamara.ostashko@gmail.com), д-р экон. наук, чл.-корр. НААН Украины; главный научный сотрудник с возложением обязанностей заведующего отделом секторальных прогнозов и конъюнктуры рынков ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины".

В большинстве стран международная торговля составляет значительную долю валового внутреннего продукта (ВВП). В глобальном масштабе доля мировой торговли (стоимости экспорта и импорта товаров и коммерческих услуг) в мировом ВВП постоянно растёт (от 20% в 1995 году до 30% в 2014 году).

Мотивация и поведение субъектов международной торговли не имеют принципиальных отличий от мотивации и поведения субъектов внутренней торговли. Однако из-за дополнительных расходов на границах международная торговля, как правило, дороже, чем внутренняя. Это связано не только с тарифами, которыми облагаются товары на границе, но и с большими затратами времени на прохождение границ, расходами, связанными с различиями в законодательстве, языковыми и культурными различиями, политическими рисками. Кроме того, учитывая то, что труд, капитал и другие факторы производства характеризуются меньшей мобильностью в отношениях между странами, чем внутри страны, международная торговля в основном ограничена торговлей товарами и услугами. Торговля товарами и услугами определённым образом заменяет торговлю факторами производства. Вместо того, чтобы импортировать фактор производства, страна может импортировать товары, произведённые путём интенсивного использования этого фактора. Примером может быть импорт трудоёмких товаров в США и ЕС из Китая. Можно выделить следующие **закономерности современного этапа развития мировой торговли** (с 1995 года со времени создания Всемирной торговой организации (ВТО)):

1. Быстрый рост международной торговли товарами и услугами. Стоимость торговли товарами и услугами удвоилась за десятилетие 2005-2015 годы¹.

2. Неравномерность темпов роста международной торговли. К концу 90-х годов 20-го века международная торговля росла быстрыми темпами, хотя темпы роста уменьшались в течение нескольких кризисов, имевших место в этот период – монетарного кризиса в Мексике (1995-2001 годов), финансового кризиса в Азии в 1997 году. Темпы роста международной торговли ещё более ускорились с начала 2000-х годов и резко сократились в результате экономического кризиса в 2008 году. В 2009 году стоимость мирового экспорта сократилась на 12% по сравнению с предыдущим годом: на 22% уменьшился мировой экспорт товаров и на 9% – экспорт услуг. С 2010 года началось восстановление темпов роста мировой торговли после кризиса 2008 года. Мировой товарный экспорт в 2010 году увеличился на 14%. В краткосрочной ретроспективе с 2012 года наблюдалось снижение темпов роста мировой торговли, а в 2015 году – отрицательный рост. Стоимость глобального мирового экспорта в 2015 году составила 16329 млрд долл. США, что на 14% меньше, чем в 2014 году (18986 млрд долл. США)².

3. Волатильность мировых цен на товары. Ценовая ситуация на мировых рынках, особенно рынках ресурсов, характеризуется значительной волатильностью. С 2002 по 2008 год рост международной торговли сопровождался ростом цен на товары. Одним из факторов роста международной торговли в этот период стало

¹ World Trade Statistical Review 2016. – P.10. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf.

² Ibid. – P. 10-18.

присоединение Китая к ВТО в 2001 году и рост его экономики, что обусловило повышение спроса на ресурсы. С 2015 года активизировалась обратная тенденция ценовой конъюнктуры. Основным фактором уменьшения мирового экспорта в 2015 году стало снижение на 45% мировых цен на энергоносители³. Более низкими темпами происходило снижение цен на металлы и продовольствие.

4. Синхронный рост мировой торговли и мирового ВВП, причём темпы роста торговли характеризуются большей волатильностью, чем рост ВВП. От 1995 до 2000 года мировой товарный экспорт рос ежегодно в среднем на 7%, в то время как мировой ВВП – на 3%. С 2000 до 2005 года мировой товарный экспорт рос в среднем на 5%, а мировой ВВП – на 2,9%. Между 2005 и 2010 годами, несмотря на мировой экономический кризис, среднегодовые темпы роста мирового товарного экспорта опережали темпы роста мирового ВВП (соответственно 3,5% и 2,3%). Тенденция опережающего роста мировой торговли была нарушена в 2009 году, когда мировой товарный экспорт уменьшился на 12%, а мировой ВВП – на 2%. Однако уже в течение 2010 года тенденция опережающего роста товарного экспорта восстановилась – экспорт вырос на 14%, а мировой ВВП – на 4%. В среднем темпы роста мирового товарного экспорта в течение 2010–2014 годов составили 3,5%, а мирового ВВП – 2,5%. В 2015 году темпы снижения стоимости мирового товарного экспорта составили 14%, а темпы роста мирового ВВП – 2,4% (в то время как физические объёмы мирового товарного экспорта в 2015 году выросли на 2,7%)⁴.

5. Усиление влияния глобализации. Усиливается роль транснациональных корпораций в международной торговле, которые ускоряют процессы распространения новых технологий, развитие транспортной логистики, распространение аутсорсинга. 80% международной торговли происходит в цепочках добавленной стоимости, привязанных к транснациональным корпорациям⁵. Прямые иностранные инвестиции привели к специализации отдельных стран на отдельных стадиях производства товаров (этот процесс известен как вертикальная интеграция), что привело к интенсификации международной торговли. В частности, Польша и Венгрия после вступления в ЕС присоединились к вертикальным цепочкам по производству химического, транспортного и электрооборудования. Наиболее характерным считается пример Камбоджи, которая входит в группу наименее развитых стран ВТО, однако в течение 1995–2011 годов на 24% увеличила своё участие в цепочках вертикальной интеграции⁶.

6. Концентрация потоков мировой торговли. По данным ВТО, в 2015 году доля десяти стран в мировой торговле составила 52% ее объёмов⁷. Четыре страны мира – Китай, США, Германия и Япония – являются лидерами как мирового экспорта, так и мирового импорта товаров. Доля этих четырёх стран в мировом товарном экспорте в 2015 году составила 35%, а в мировом товарном импорте – 34%. Ли-

³ Ibid. – P. 161.

⁴ Ibid. – P. 10-18.

⁵ <http://unctad.org/en/pages/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=113>

⁶ International Trade Statistics 2015. URL:

https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf.

⁷ World Trade Statistical Review 2016. – P.14, 44. URL:

https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf.

дером мирового товарного экспорта является Китай с долей 14%, а мирового товарного импорта – США с долей 14%.

7. Динамическое изменение продуктовой структуры мировой торговли. В десятку лидеров мирового товарного экспорта в 2015 году вошли (1) сырая нефть; (2) автомобили; (3) нефтепродукты; (4) телефонные аппараты; (5) электронные интегральные схемы (6) запчасти к автомобилям; (7) лекарственные средства в виде дозированных лекарственных форм; (8) компьютеры, оптические считывающие устройства; (9) золото (необработанное); (10) газы нефтяные. За пятилетие с 2011 до 2015 года стоимость экспорта нефти уменьшилась на 50,3%, газов нефтяных – на 39%. Зато растут объёмы экспорта телефонных аппаратов (на 34,7%) и золота (на 31,8%). Среди быстрорастущих мировых товарных рынков, входящих в двадцатку лидеров мирового экспорта, также рынок фракций крови, который вырос на 41,9% в течение 2011–2015 годов и занял одиннадцатое место по объёмам экспорта; рынок самолетов и космических аппаратов (рост на 27,5% в течение пяти лет с 2011 по 2015), рынки ювелирных изделий и электромедицинского оборудования (рост соответственно 18,4 и 12,5% в течение пятилетия 2011–2015 годов).

34.2. Торговая политика: либерализация и протекционизм

Первые теории международной торговли появились в Европе в период разложения феодализма и становления централизованных государств (XV–XIII века), правители которых требовали золота и серебра для содержания сильной армии и флота и развития мануфактур. Это обусловило развитие меркантилизма – учения, которое обосновывало экономическую политику меркантилизма, заключающуюся в развитии международной торговли для создания и увеличения золотых запасов государства. В сфере торговой политики меркантилисты разрабатывали рекомендации по увеличению экспорта за счёт использования сравнительных преимуществ страны и уменьшения импорта за счёт применения протекционистских мер. С распространением колониализма политика протекционизма распространялась на завоёванные европейскими странами территории, куда из-за высоких торговых барьеров для третьих стран завозились в основном товары из метрополий. Результатом протекционистской политики в эпоху колониализма стало разделение мировой торговли на зоны, которые состояли из метрополий и их колониальных территорий, что начало сдерживать развитие мировой торговли в период становления капитализма и связанного с этим перераспределения мировых рынков. Соответственно возник спрос на теорию свободной торговли, которая была предложена и развита в конце XVII века классиками английской политической экономии Адамом Смитом и Давидом Рикардо. В своей фундаментальной работе "Исследование о природе и причинах богатства народов" Адам Смит (2009) выдвигает идею о том, что в основе богатства народов лежит разделение труда, и обосновывает теорию "абсолютных преимуществ", согласно которой международное разделение труда должно осуществляться с учётом абсолютных преимуществ страны (природных или приобретённых в результате развития технологий и квалификации работников), а вмешательство государства во внешней торговле должно быть сведено к минимуму. Давид Рикардо развил положение о выгоды свободной торговли (2007) за счёт обоснования

принципа "относительных преимуществ", согласно которому и без учёта абсолютных преимуществ в каждой стране есть товары, производство которых является более эффективным, чем производство других, и за счёт этих относительных преимуществ страна выигрывает при торговом обмене.

Эти две теории международной торговли (меркантилизм и классическая теория либерализации торговли), развитие их последователями, сформировали в последующие века два противоположных направления торговой политики – протекционизм и либерализацию торговли (фритредерство), которые определили изменения характера мировой торговли за последние 200 лет.

С начала XIX века в мировой торговле происходит смена **периодов либерализма и протекционизма:**

- 1) конец XIX века – 1914–1918 гг. – преобладание фритредерской политики;
- 2) 1920–1939 гг. – усиление политики протекционизма;
- 3) 1948 (создание ГАТТ) – 1995 год – развитие политики либерализации торговли в связи с обострением мировой конкуренции;
- 4) с 1995 г. дальнейшая либерализация торговли в рамках ВТО; усиление либерализации в рамках региональных торговых соглашений; рост роли нетарифных барьеров в торговле; с 2008 г. – тенденции усиления политики протекционизма.

34.3. Либерализация торговли в рамках ВТО: достижения и вызовы. Регионализация торговли

Под политикой либерализации торговли понимают устранение барьеров для свободного обмена товаров и услуг между странами. Либерализация торговли предусматривает отмену или уменьшение как тарифных, так и нетарифных барьеров (процедур лицензирования, квот и других ограничений торговли).

В современных условиях глобализации мировой экономики торговая политика либерализации мировой торговли осуществляется Всемирной торговой организацией, которая начала свою деятельность 1 января 1995 года. С правовой точки зрения система ВТО – это своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормы и правила которого регулируют примерно 98% всей мировой торговли товарами и услугами. ВТО стала наследницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), действовавшего с 1947 года. По состоянию на 2 июля 2016 года членами ВТО являются 164 страны.

ВТО призвана регулировать торгово-политические отношения участников Организации на основании пакета Соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986–1994 гг.) (Осика, П'ятницький, 2004). Эти документы являются правовой основой современной международной торговли. ВТО во многом функционирует подобно ГАТТ, но в то же время контролирует широкий спектр торговых соглашений (включая торговлю услугами и вопросы торговых аспектов прав интеллектуальной собственности) и имеет гораздо большие полномочия благодаря усовершенствованным процедурам принятия решений и выполнения их членами организации. Неотъемлемой составляющей ВТО является уникальный механизм разрешения торговых споров.

В своей деятельности **ВТО** руководствуется **следующими принципами и правилами:**

- торговля без дискриминации, т.е. взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле и взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения;
 - регулирование торговли преимущественно тарифными методами;
 - отказ от количественных и других ограничений;
 - прозрачность торговой политики;
 - урегулирование торговых споров путём консультаций и переговоров и т.д.

Некоторых объяснений требуют определения "режим наибольшего благоприятствования", "национальный режим", "тарифные методы регулирования торговли", "количественные ограничения" и "прозрачность" торговой политики.

Страны-члены ГАТТ/ВТО установили, что их взаимные торговые отношения должны осуществляться в соответствии с "**режимом наибольшего благоприятствования**", то есть: если одна страна предоставляет другой стране какое-либо преимущество в торговле, это преимущество должно автоматически распространяться на торговлю товарами со всеми другими странами, в отношении которых действует указанный режим.

Принцип национального режима должен исключить дискриминацию иностранных производителей в рамках государственного регулирования национальной экономики. При этом предполагается, что товарам иностранного происхождения будет предоставляться тот же режим, что и национальным, по отношению к внутренним налогам и сборам, а также национальным законам, распоряжениям и правилам, регулирующим внешнюю торговлю. В условиях значительной дифференциации уровня экономического развития стран мира эта норма создаёт риски для производителей менее развитых стран, которые могут вытесняться с внутреннего рынка конкурентоспособными производителями из развитых стран. Учитывая обстоятельство, что развивающиеся страны составляют более двух третей всех членов ВТО, масштабы этой асимметрии весьма значительны.

Тарифное регулирование внешней торговли предусматривает применение пошлины – государственного денежного налога, взимаемого с товаров, имущества и ценностей, которые провозятся через границу страны. Соответственно, при ввозе товара в страну взимается ввозная пошлина (импортная пошлина), а при вывозе – вывозная пошлина (экспортная пошлина), а если товары пересекают национальную территорию транзитом – транзитная пошлина. Пошлины объединяются в таможенном тарифе, который представляет собой установленный на законодательном уровне свод ставок таможенных пошлин в зависимости от вида товара, который пропускается через границу в обоих направлениях. В терминологии ВТО часто встречается термин "**пошлина в адвалорном исчислении**", что означает, что пошлина взимается в процентах к таможенной стоимости товара. Страны-члены ВТО решили содействовать развитию международной торговли путём взаимного снижения пошлин и попыток не повышать их в дальнейшем. Условие о запрете повышения пошлины в одностороннем порядке вылилось в принцип "**связанности**". Так, в Украине, которая стала членом ВТО 16 мая 2008 года, после окончания трансформацион-

ного периода в 2013 году среднеарифметическая ставка конечного связанного тарифа составляет 5,0% для промышленных товаров и 11,0% для сельскохозяйственных.

Количественные ограничения во внешней торговле – это ограничения в виде установления предельных объёмов экспорта или импорта товаров: квоты, лицензии и т.д. Количественные ограничения используются для защиты собственных производителей. Квоты, в частности, используются в Украине для количественного ограничения ввоза сахара-сырца из тростника.

В соответствии с принципом прозрачности торговой политики все соответствующие национальные мероприятия должны осуществляться на основании законов, постановлений, публикуемых распоряжений, и к ним следует обеспечить открытый доступ всем правительством и непосредственным участникам внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, как следует из основных принципов ВТО, главным направлением деятельности ВТО является *либерализация международной торговли*. ВТО успешно противодействует распространению политики протекционизма в торговле в период во время и после мирового финансового кризиса 2008 года.

Тем не менее, изменения в мировой экономике создают новые вызовы для политики либерализации мировой торговли. СОТ играет весьма ограниченную роль в решении глобальных проблем, связанных с торговлей, таких как продовольственная безопасность, изменение климата, а также глобальных торговых неравенств.

Торговые неравенства увеличиваются из-за **асимметричности торговых режимов** стран, которые были членами ГАТТ на момент создания ВТО, и новых членов, принятых в организацию после 1995 года. В частности, существует несимметричность торговых режимов Украины и её основных торговых партнёров в рамках ВТО. Украина является членом группы VRAMs (Very Recently Acceded Members) – группы стран, которые совсем недавно присоединились к ВТО.

Все страны, которые приобретают членство в ВТО позже своих торговых партнёров, вынуждены договариваться с последними о предоставлении им доступа к своим рынкам. Так, в Рабочую группу по рассмотрению заявки Украины о присоединении Украины к ВТО входило 49 стран (страны ЕС вели переговоры как один участник). Учитывая то, что в соответствии со Статьей I ГАТТ 1994 года члены ВТО применяют режим наибольшего благоприятствования, который означает, что иностранные субъекты хозяйственной деятельности имеют объём прав, преференций и льгот по таможенным пошлинам, налогам и сборам, которыми пользуется и/или будет пользоваться иностранный субъект хозяйственной деятельности любого другого государства, обязательства "новых" членов ВТО по открытию своих рынков оказываются более жёсткими. Следовательно, возникает асимметричность в торговых режимах "новых" и "старых" членов ВТО.

Другой фактор, углубляющий эту асимметричность, это так называемые обязательства (соглашения) "ВТО-плюс" для новых членов, которые являются более широкими и более жёсткими, чем обязательства "старых" членов ВТО, особенно тех, что были членами ГАТТ. К последним относятся наиболее развитые страны

мира, которые являются основными торговыми партнёрами Украины.

Обязательства ВТО-плюс превышают существующие требования соглашений ВТО. Их влияние на правовой режим ВТО до присоединения Китая (2001 г.) был незначительным, однако после присоединения Китая режим ВТО пополнился большим количеством новых норм касательно торговых режимов, инвестиционных режимов и экономической системы⁸.

К обязательствам ВТО-плюс относятся, в частности, обязательства Украины по "связыванию" экспортной пошлины. В общем ВТО не требует от своих членов связывания экспортных тарифов (в отличие от жёстких требований по связыванию импортных тарифов). Развивающиеся страны имеют возможность использовать вывозные пошлины как законный инструмент для их экономического развития – свобода наложить вывозную пошлину гарантирует, что они могут за счёт своих сырьевых ресурсов развивать их собственные перерабатывающие мощности и экспортировать продукты с большей долей добавленной стоимости вместо того, чтобы вывозить их в более развитые страны.

Тем не менее, в рамках договоренностей ВТО-плюс несколько стран – Монголия, Хорватия, Саудовская Аравия, Латвия, Украина, Вьетнам и Китай – имеют обязательства по снижению ставок или отмене экспортной пошлины. Украина обязалась уменьшить до значения 10% в течение 6 лет экспортную пошлину на семена масличных культур (подсолнечника, рыжее, льна), постепенно уменьшить экспортную пошлину на живой скот (до 10%) и кожсырье (до 20%), уменьшить экспортную пошлину на лом и отходы чёрных металлов; на лом легированных чёрных металлов, лом цветных металлов и полуфабрикатов с их использованием.

В табл.1 представлена географическая структура внешней торговли Украины товарами в 2015 году с выделением крупнейших торговых партнёров, которые являются членами ВТО. Среди крупнейших торговых партнёров Украины с положительным сальдо внешней торговли – Турция, Египет и Индия, с отрицательным сальдо – Российская Федерация, Европейский Союз, Китай и США.

Для сравнения тарифных торговых режимов Украины и её крупнейших торговых партнёров по ВТО в табл. 2 приведены данные, касающиеся условий ВТО, которые определяют "разрешённый" уровень тарифной защиты их товарных рынков.

Наиболее защищёнными рынками стран-членов ВТО являются рынки сельскохозяйственных товаров, что проявляется в более высоком уровне связанной пошлины, защите наиболее чувствительных рынков тарифными квотами и использовании некоторыми странами специальных защитных мер, предусмотренных в Соглашении о сельском хозяйстве ВТО. Из приведённых в табл. 2 данных видно, что у Украины относительно невысокий уровень среднего связанного тарифа на сельскохозяйственные товары среди её торговых партнёров (11%). Заметим, что торговые партнёры Украины, у которых примерно подобный или даже более низкий уровень среднего связанного тарифа на сельскохозяйственные товары (ЕС, Российская Федерация, США), имеют гораздо больше

⁸ Julia Ya Qin. (2003) "WTO-Plus" Obligations and Their Implications for the World Trade Organization Legal System /Journal of World Trade. 37(3). P. 483-522. URL: <http://www.worldtradelaw.net/articles/qinwtoplus.pdf>.

возможностей защиты рынков чувствительных сельскохозяйственных товаров тарифными квотами. ЕС защищает тарифными квотами 11,3% тарифных линий сельскохозяйственных товаров, Япония – 6,2%, США – 5,9%, Россия – 3,2%, Китай – 4,5%, а Украина имеет тарифную квоту только на сахар-сырец из тростника. Отметим также, что даже после сокращения по формуле Доха-раунда тарифная защита агропродовольственного рынка Украины будет намного ниже уровня её торговых партнеров.

Таблица 1

**Объёмы внешней торговли Украины товарами
с крупнейшими торговыми партнёрами 2015 году**

Страна	Экспорт, тыс. долл. США	Импорт, тыс. долл. США	Сальдо, тыс. долл. США
Всего	38127,1	37516,4	610,7
ЕС	13015,2	15330,2	-2315,0
Российская Федерация	4827,7	7492,7	-2665,0
Турция	2771,7	851,7	1920,0
Китай	2399,1	3771,0	-1371,9
Египет	2079,8	55,6	2024,2
Индия	1444,1	443,7	1000,4
США	481,8	1480,7	-998,9
Норвегия	12,8	741,7	-728,9
Швейцария	123,2	457,7	-334,5
Япония	235,6	382,2	-146,7

Источник: составлено автором по данным: Географическая структура внешней торговли товарами в январе-декабре 2015 года. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>.

Таблица 2

**Сравнение тарифных торговых режимов Украины
и её основных торговых партнёров – членов ВТО**

Страна	Средний связанный тариф, %			Тарифные квоты на сельскохозяйственные товары, % тарифных линий	Специальные защитные меры для сельскохозяйственных товаров, % тарифных линий
	все товары	сельскохозяйственные товары	Несельскохозяйственные товары		
Российская Федерация	7,6	11,0	7,1	3,2	0
ЕС	4,8	10,9	3,9	11,3	23,9
Индия	48,5	113,5	34,5	0,9	0
Китай	10	15,7	9,2	4,5	0
Турция	28,6	61,0	17,0	0	0
Япония	4,4	16,6	2,5	6,2	5,4
США	3,5	4,8	3,3	5,9	3,0
Украина	5,8	11,0	5,0	0,3	0

Источник: составлено автором по данным: World Tariff Profiles 2016 Printed by WTO Secretariat. URL: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles16_e.htm.

Возможности Украины по защите внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции ограничены отказом от использования специальных защитных мер ВТО в соответствии с Соглашением о сельском хозяйстве ВТО, которые сводятся к праву определённых членов ВТО применять специальные защитные меры для создания временного буфера для своих сельскохозяйственных производителей от негативного экономического воздействия снижения цен или стремительного роста импорта. Право на использование этих мероприятий

имеют 38 "старых" членов ВТО, которые в конце Уругвайского раунда перевели нетарифные ограничения в тарифные.

Вызовы ВТО на современном этапе. В последние годы ВТО столкнулась со многими вызовами, влияющие как на её деятельность, так и на мировую торговлю. Наиболее очевидным вызовом является медленное протекание нынешнего Дохийского раунда многосторонних торговых переговоров о дальнейшей либерализации торговли и реформированию ВТО, который продолжается с 2001 года. Дохийский раунд ориентирован на снижение критических торговых барьеров в таких сферах, как сельское хозяйство, промышленные товары и услуги. Существенные разногласия проявились между развитыми странами во главе с ЕС, США и Японией и основными развивающимися – Индией, Бразилией, Китаем и ЮАР. Есть также значительное расхождение между ЕС и США во взглядах относительно их субсидий на развитие сельского хозяйства. Однако, несмотря на эти серьезные разногласия, на 10-й Министерской конференции ВТО, проходившей в г. Найроби (Кения) в 2015 году, удалось достичь реального прогресса в выполнении повестки дня Дохийского раунда, в частности по отмене экспортных субсидий, что особенно важно для Украины, которая ещё при вступлении в ВТО взяла обязательство по их неиспользованию.

Существенные вызовы для ВТО создаёт экономическая экспансия крупных стран, которые быстро развиваются, прежде всего, Китая. Развитые страны, в частности ЕС и США, вынуждены защищать своих производителей от китайского демпинга и государственных субсидий. С противодействием усилению позиций Китая в мировой экономике связывается создание по инициативе США двух трансокеанских партнёрств – Тихоокеанского и Атлантического. Трансатлантическое партнёрство в случае его создания ослабит позиции Китая на рынках ЕС. Транстихоокеанское партнёрство, соглашение о создании которого было подписано 5 октября 2015 года, и с которого США вышли в начале 2017 года до ратификации этого соглашения, было призвано ослабить позиции Китая на рынках его традиционных торговых партнёров – Японии, Южной Кореи, Тайваня, Австралии, Новой Зеландии, Вьетнама, Сингапура, Филиппин. Это партнёрство должно было охватывать четверть оборота мировой торговли, а вместе с трансатлантическим партнёрством в случае успеха его создания эти два меганациональные партнёрства могли бы охватить 65% мировой торговли, что, безусловно, существенно снизило бы роль системы многосторонних договоренностей ВТО.

Очевидно, регионализация мировой торговли создаёт существенные вызовы для ВТО. В течение последних двух десятилетий происходит стремительное разрастание сети региональных торговых соглашений.

Региональные торговые соглашения – это соглашения двух или большего числа государств, создающих зону свободной торговли, таможенный союз или более глубокие интеграционные объединения. Можно даже утверждать, что на данный момент регионализм подменяет многостороннюю либерализацию – прошло уже более 20 лет после последнего результативного Уругвайского раунда переговоров ГАТТ/ВТО, а следующий раунд так и не завершён. После подписания регионального торгового соглашения между Монголией и Японией в июне 2016 года среди членов ВТО не осталось

стран, которые не имеют действующих региональных соглашений. По состоянию на 1 декабря 2016 года секретариат ВТО получил сообщение о 270 действующих региональных торговых соглашениях. С одной стороны, региональные соглашения создают возможность более глубокой либерализации торговли для стран-участниц, чем это возможно в пределах многосторонних соглашений ВТО. С другой стороны, образование и рост количества региональных торговых соглашений создают среду неоднородности правил торговли, чем искажают конкуренцию на мировом рынке. С ростом числа этих соглашений возникает так называемый эффект "миски спагетти" (англ. *Spaghetti bowl*) – когда целый ряд стран одновременно находится в разных торговых союзах. В результате появляется множество торговых правил, различных административных процедур и т.п., которые серьезно затрудняют торговое законодательство и проведение торговой политики. Неоднородность правил торговой политики искажает условия конкуренции на мировом рынке, что ведёт к нарушению фундаментального принципа ГАТТ/ВТО – принципа недискриминации.

Региональные торговые соглашения не решают проблему несимметричности торговых режимов членов ВТО. Региональные интеграционные объединения формируются вокруг центров интеграции, таких как ЕС, США, Япония и т.д., а в последнее время и Российская Федерация. Такие интеграционные центры имеют большую переговорную власть и ресурсы, поэтому при заключении двусторонних соглашений с менее развитыми экономиками невозможно избежать асимметрии в договорённостях в пользу первых. В последнее время наблюдается тенденция к заключению региональных соглашений нового формата, которые предусматривают не только более глубокую либерализацию торговых режимов, но и совершенствование институциональной среды для развития совместного бизнеса. В частности, ЕС в большинстве случаев заключает Соглашения об ассоциации или таможенные союзы, которые предусматривают создание комплексных ЗСТ. Со странами-кандидатами на вступление в ЕС Европейский Союз заключает Соглашения о стабилизации и ассоциации. Цель ЕС состоит в том, чтобы стать мощным региональным интегратором зоны свободной торговли и обеспечить дальнейшую либерализацию торговли, выходя за пределы открытости рынка, которое может быть достигнуто в рамках ВТО. Результатом таких углублённых и всеобъемлющих торговых соглашений ЕС является рост конкурентоспособности европейских товаров на рынках участников сделок и получение лучшего доступа к сырьевым ресурсам этих стран.

После присоединения к ВТО в 2008 году Украина присоединилась к процессу создания региональных торговых соглашений в рамках ВТО. После вступления в ВТО украинское правительство активно проводит двусторонние переговоры со странами-членами ВТО для большей открытости рынков этих стран для украинского экспорта в рамках соглашений о свободной торговле. С 1 июня 2012 года вступило в силу Соглашение о свободной торговле между Украиной и Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕФТА), с 1 января 2013 года – соглашение о свободной торговле между Украиной и Черногорией. 11 июля 2016 года Украина и Канада подписали двустороннее Соглашение о свободной торговле, которое вступит в силу после ратификации парламентами обеих стран. Проводятся консультации и переговоры относительно будущих соглашений о свободной торговле с Израилем, Сербией, Син-

гапуром, Турцией. Статус членства в ВТО позволил провести и завершить переговоры о создании зоны свободной торговли между Украиной и Европейским Союзом. 16 сентября 2014 года Соглашение об ассоциации Украины с Европейским Союзом, включая положение о зоне свободной торговли, было ратифицировано парламентом Украины и Европейским парламентом одновременно.

Хотя ЗСТ с ЕС вступила в силу с 2016 года, с 23 апреля 2014 года действовали автономные торговые преференции для экспорта украинских товаров в ЕС.

Очевидно, что имплементация этого соглашения будет иметь не меньшее влияние на экономику Украины, чем участие в многосторонних соглашениях ВТО, что наглядно демонстрирует роль региональных соглашений в мировой экономике и торговле.

Соглашение между ЕС и Украиной является новаторской в практике ЕС, учитывая глубину приближения институциональной среды и юридические обязательства по европейской модернизации Украины. Она предполагает адаптацию европейского законодательства в сфере транспорта, энергетики, услуг, сельского хозяйства и т. В основу Соглашения положена концепция постепенного приближения законодательства Украины к нормам и стандартам ЕС. Установлены конкретные сроки, в рамках которых Украина должна адаптировать своё законодательство к соответствующему законодательству ЕС. Эти сроки варьируются от 2 до 10 лет после вступления в силу Соглашения.

34.4. Торговая политика протекционизма:

цель применения и инструменты. Неопротекционизм

Особенностью современного этапа развития торговой политики наряду с распространением региональных торговых соглашений является тенденция к возведению барьеров на пути торговли, то есть распространение мер протекционистской политики. Несмотря на усилия ВТО в направлении либерализации торговли, страны-члены ВТО продолжают активно использовать меры протекционистской политики в целях защиты местных предприятий и рабочих мест от иностранной конкуренции.

Основными **аргументами в пользу** проведения **политики протекционизма** являются:

- Защита новых перспективных отраслей на основе новых технологий в период их зарождения (англ. *sunrise industries*). Примерами таких отраслей является Интернет и телекоммуникации в 1990-е годы, альтернативная энергетика в период с 2003 по 2007 год, компьютерные социальные сети и облачные вычисления в период 2011-2012 годов. Протекционистская политика создаёт для новых предприятий возможность развиваться, расти и стать конкурентоспособными на мировом рынке.

- Защита отраслей внутреннего производства с целью развития конкурентных преимуществ. Например, в условиях защиты от конкуренции отечественные предприятия могут расширять производство и укреплять свои конкурентные позиции за счёт экономики на масштабе. Впоследствии они могут инвестировать средства в производство и человеческий капитал. В случае успешности такой политики постепенно уменьшается и исчезает потребность в торговых барьерах для защиты этих отраслей от иностранной конкуренции. Примером успешной реализации мер торговой политики по защите отраслей внутреннего производства в

Украине является введение с 1999 года вывозной (экспортной) пошлины на семена подсолнечника, что позволило не только развить маслоперерабатывающую отрасль внутри страны, но и стать одним из ведущих мировых экспортёров подсолнечного масла. Маслоперерабатывающая отрасль остаётся конкурентной и после снижения уровня экспортной пошлины в результате выполнения обязательств перед ВТО.

- Защита исчезающих отраслей промышленности (англ. *sunset industries*). Цель протекционистских мер для таких отраслей заключается в том, чтобы избежать негативных последствий их упадка. Примерами применения мер протекционизма для отраслей, которые находятся в состоянии упадка, была поддержка Великобританией судостроения в 1950-х годах, производства автомобилей в 1970-х годах, а также производства стали в 1990-х годах.

- Защита стратегических отраслей. Торговые барьеры могут быть установлены для защиты стратегических отраслей, таких как энергетика, водные ресурсы, производство стали, вооружения и продовольствия. Неявная цель Общей сельскохозяйственной политики ЕС заключается в создании продовольственной безопасности для Европы путём защиты сельскохозяйственного сектора. В Украине примером защиты стратегических отраслей может быть защита мукомольной и хлебопекарной промышленности, важных для обеспечения продовольственной безопасности государства, путём создания барьеров для экспорта продовольственного зерна, для чего использовались различные механизмы – экспортные квоты, запреты экспорта, а с 2012 года – ограничение объёмов экспорта зерна путём заключения Меморандума между участниками рынка и профильным министерством.

- Защита невозобновляемых ресурсов. Невозобновляемые ресурсы, включая нефть, рассматриваются в ВТО как частный случай, когда нормальные правила свободной торговли часто отбрасываются. Примером является установление квот на добычу нефти странами Ближнего Востока, которые в целях сохранения в долгосрочной перспективе своих позиций экспортёров нефти ограничивают её экспорт в краткосрочной перспективе.

- Предотвращение недобросовестной конкуренции. Барьеры могут быть установлены для предотвращения недобросовестной конкуренции, например в случае демпинговой политики иностранных конкурентов на внутреннем рынке страны.

- Сохранение рабочих мест. Защита внутренних отраслей от конкуренции позволяет в краткосрочной перспективе сохранить рабочие места.

- Сохранение окружающей среды. Торговые барьеры вводятся с целью сохранения окружающей среды или противодействия уничтожению природных ресурсов. Примером может быть введённый в 2015 году запрет на вывоз леса-кругляка из Украины, следствием чего стало уменьшение масштабов незаконной вырубке лесов.

- Предел чрезмерной специализации. Существует предел использования странами теории сравнительных преимуществ, после которой в результате чрезмерной специализации на наиболее конкурентных отраслях страна может потерять другие. Это повышает уязвимость к рискам глобальных спадов и создаёт чрезмерную зависимость от международной торговли. Меры протекционизма позволяют придерживаться разумной экономической стратегии,

сохраняя определённый уровень самодостаточности. Примером может быть использование Украиной тарифной квоты на импорт сахарного сырья из тростника, что позволило сохранить на определённом уровне производство сахарной свёклы, хотя импортное сырьё из тростника имеет конкурентные преимущества, и уменьшить тем самым зависимость от колебаний конъюнктуры мировых рынков.

В дополнение к вышеприведённым экономическим аргументам политики протекционизма протекционистские меры могут вводиться по политическим причинам. Примером может быть введение Украиной с 2016 года запрета на ввоз на таможенную территорию Украины отдельных видов сельскохозяйственных товаров происхождением из Российской Федерации в качестве ответа на введение в действие с 2016 года запрета (эмбарго) на импорт из Украины на территорию РФ отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Инструментами протекционистской политики государства являются тарифные и нетарифные методы регулирования экспортно-импортных операций. Вторая половина XX века характеризуется значительным снижением тарифных барьеров, но вместо них начинают применяться нетрадиционные методы, которые всё равно возрождают протекционистские тенденции. Расширение протекционистских форм и методов осуществляется в результате использования нетарифных торговых ограничений, которые особенно активно используются индустриально развитыми странами. ВТО проводит активную политику противодействия распространению использования санитарных и фитосанитарных мер и мероприятий технического регулирования как барьеров в торговле в рамках Соглашения о применении санитарных и фитосанитарных мер и Соглашения о технических барьерах в торговле. Нетарифные торговые барьеры снижаются также в процессе заключения региональных торговых соглашений. Например, снижение технических торговых барьеров, в том числе связанных с санитарными и фитосанитарными стандартами, защищёнными географическими названиями и т.д., является основным вопросом в процессе создания зоны свободной торговли между ЕС и США.

Современная политика протекционизма использует следующие инструменты: импортные и экспортные тарифы; импортные квоты, в том числе тарифные квоты; административные барьеры (в т.ч. связанные с политикой безопасности продовольствия); антидемпинговое, антисубсидийное законодательство, специальные и общие защитные меры; прямые субсидии; экспортные субсидии; использование обменного курса; использования прав интеллектуальной собственности, патентной системы развитыми странами; миграционная политика; политические кампании стимулирования спроса на отечественные товары; преференциальные системы государственных закупок; методы развитых стран – системы сертификации для экспорта, стандарты охраны окружающей среды и тому подобное.

Часть этих инструментов зарезервирована в системе соглашений ГАТТ/ВТО. К ним относятся так называемые "чрезвычайные меры" защиты, а также механизм пересмотра обязательств в соответствии со ст. XXVIII ГАТТ.

При определённых условиях, которые несут угрозу внутреннему рынку стран, члены ВТО могут прибегать к антидемпинго-

вым, компенсационным, специальным и общим защитным мерам. В сочетании с активной политикой стимулирования внутренних производителей защитные меры создают условия для импортозамещения на соответствующих товарных рынках и для улучшения торгового баланса страны.

Пересмотр обязательств в соответствии со ст. XXVIII ГАТТ – единственный из перечисленных выше чрезвычайных механизмов ВТО, который в случае успешного внедрения позволяет изменить условия доступа на постоянной основе. Положения указанной статьи устанавливают возможность отказа стороной системы соглашений ГАТТ/ВТО от сделанных ею уступок по доступу на внутренний рынок при условии соответствующей компенсации другим заинтересованным сторонам, на которых это может повлиять. Основной недостаток процедуры пересмотра заключается в её длительности, ведь страны-заявители, пытаясь договориться, оказываются втянутыми в длительную процедуру, и обусловлено это прежде всего риском потери репутации. В результате многие страны отказываются от механизма пересмотра обязательств в пользу временных инструментов (защитные меры, антидемпинговые и компенсационные пошлины).

В период мирового финансово-экономического кризиса 2008 года и в начале периода восстановления большинство стран-членов ВТО применили протекционистские меры в рамках предусмотренных соглашениями ВТО. Начало кризиса 2008 года можно считать началом периода оживления политики торгового протекционизма, ведь по данным ВТО с 2978 торговых ограничительных мер, введённых в действие членами ВТО с 2008 года, только 740 были отменены в середине октября 2016 года. Общее количество действующих по состоянию на октябрь 2016 ограничительных мер составляет 2238⁹.

В последнее время получили распространение средства **неопротекционизма** – ограничения на международную торговлю, вводимые странами в дополнение к традиционным формам ограничения нежелательного импорта/экспорта. Объём и методы применения средств неопротекционизма в значительной степени регулируются национальными правилами, что серьёзно осложняет противодействие им со стороны экспортера. Наиболее распространённые меры неопротекционизма – "добровольные" ограничения экспорта, участие государства во внешнеторговых мероприятиях, преференциальная политика в сфере государственных закупок, требования относительно местных компонентов, экспортное кредитование и страхование, маневрирование валютным курсом и т. п.

Сущность системы "добровольных" ограничений экспорта заключается в принуждении экспортеров принимать на себя обязательства по ограничению экспорта тех или иных товаров. Условная "добровольность" по существу является способом избежать более серьёзных и жёстких протекционистских ограничений со стороны государства. Примером может быть ежегодное (с 2012 г.) подписание Меморандума между экспортерами зерна и Министерством аграрной политики и продовольствия Украины, в котором определяются

⁹ Trade Policy Review Body: Annual overview of developments in the international trading environment . URL: https://www.wto.org/english/news_e/news16_e/trdev_09dec_16_e.htm.

верхние границы объемов экспорта зерновых из Украины и который заключается во избежание запретов на экспорт.

К средствам неопротекционизма следует отнести и различного рода косвенное субсидирование экспорта, направленное на повышение конкурентоспособности национальных товаров на внешних рынках. После отказа стран, которые имели право на использование экспортных субсидий, от прямого субсидирования экспорта вследствие выполнения решений 10-й Министерской конференции ВТО (г. Найроби, 2015 г.) ожидается дальнейшее распространение косвенных методов поддержки экспорта.

Важной формой косвенного субсидирования является предоставление налоговых льгот предприятиям-экспортерам. Субсидированием является также обмен иностранной валюты на национальную валюту для экспортёров по более высокому по сравнению с официальным курсом. Эта мера широко используется развивающимися странами. Наряду с субсидированием в современный период особое значение приобретают такие формы неопротекционизма, как предоставление государственных экспортных кредитов и государственное страхование частных экспортных кредитов. Экспортное кредитование, в частности, охватывает около 12-20% всего объема экспорта развитых стран. Наблюдается постепенное расширение практики страхования экспортных поставок. Удлиняется период страхования, облегчаются условия выплаты страховки и т.п. Ещё одна форма поддержки экспорта – содержание государственных представительств за рубежом, которые занимаются рекламой национальных товаров, информационной и организационной поддержкой экспортёров.

К мерам политики неопротекционизма относится также преференциальная политика в системах государственных закупок, предусматривающая требование закупки государственными органами и предприятиями определённых товаров только у национальных фирм. Распространению этой практики противодействуют усилия ВТО по привлечению своих членов к Соглашению о государственных закупках и заключению региональных торговых соглашений, которые открывают рынки государственных закупок сторон. Следует отметить, что на 19 декабря 2016 года только 19 членов ВТО подписали Соглашение о государственных закупках (28 стран-членов ЕС подписали Соглашение как одна сторона). Украина присоединилась к Соглашению о государственных закупках в 2016 году, кроме того, имеет обязательства по либерализации рынка госзакупок в соответствии с Соглашением об ассоциации с ЕС.

Требование местных компонентов (локализации) также считается скрытым методом протекционистской торговой политики государства. Требование по содержанию в конечном продукте, предназначенном для продажи на внутреннем рынке, определённой доли местных компонентов используется развивающимися странами, в рамках политики импортозамещения, которая предусматривает создание и наращивание национальной базы производства товаров промежуточного потребления с тем, чтобы в дальнейшем отказаться от их импорта.

Правительства могут также предоставлять субсидии отечественным фирмам, которые со временем приводят к снижению цен и уменьшению импорта. Правительства развитых стран предоставляют такие субсидии не только для стартапов малому и среднему бизнесу, но и для запуска и поддержки крупных проектов,

наиболее известными из которых являются проект развития Airbus в ЕС, поддержка корпорации Boeing в США.

Эффективность многих традиционных мер протекционизма, особенно тех, которые непосредственно влияют на цены импортных товаров, тесно связана с механизмом валютных курсов. Маневрируя валютным курсом, правительство страны может значительно влиять на экспортные и импортные цены товаров, следовательно, усиливать или ослаблять действие протекционистских барьеров. Снижение курса национальной валюты ведёт к повышению конкурентоспособности её товаров на внешних рынках и создаёт эффект, эквивалентный экспортной субсидии. Одновременно создаётся дополнительный барьер для импорта товаров. Экономический эффект ревальвации, то есть официального повышения курса валюты, противоположный действию девальвации. Ревальвация национальной валюты может привести к снижению цен импортных товаров и в результате к увеличению их импорта.

Очередной всплеск политики протекционизма в торговле ожидается в связи с политическими изменениями в США. Так, Президент США Дональд Трамп в январе 2017 года подписал указ о выходе США из торговой сделки о Транстихоокеанском партнёрстве и объявил о намерении увеличить импортные тарифы на товары из Китая, Мексики и некоторые товары из других стран. В случае осуществления этих намерений неизбежен кризис ВТО. В своей торговой политике Президент США опирается на разработки Института экономической политики (Вашингтон, США), сотрудники которого последовательно критикуют торговую политику США со времени подписания в 1994 году Североамериканской зоны свободной торговли (NAFTA)¹⁰. Основными аргументами сотрудников этого института являются: соглашения о ЗСТ, заключённые США с другими странами, направленные на продвижение интересов американских международных инвесторов в обмен на доходы и гарантии занятости американских производителей. Так, только шесть из 30 глав NAFTA непосредственно касаются решения вопросов торговли, а остальные устанавливают правила, которые защищают интересы транснациональных инвесторов. Соглашение содержит ограничения на внутреннюю политику, в том числе ограничения на политику правительства в сфере местных закупок. Поэтому авторы доказывают, что соглашения о ЗСТ опустошили производственную базу США и снизили уровень экономической безопасности миллионов американцев. В частности, от двустороннего соглашения о свободной торговле с Южной Кореей США потеряли 95000 рабочих мест, хотя при его заключении предполагалось создание 70000 новых рабочих мест.

Соглашения о ЗСТ – это всегда компромисс между экспортёрами и инвесторами, с одной стороны, и внутренними производителями – с другой. Третьей стороной, интересы которой также учитываются при заключении сделок, являются потребители, которые заинтересованы в импорте более дешёвых продуктов из других стран. Ценой таких соглашений в случае преобладания интересов экспортёров и инвесторов может стать потеря рабочих мест на внутреннем рынке, а в случае преобладания интересов внутренних произ-

¹⁰ U.S. Trade Policy – Time to Start Over. Report by Jeff Faux. November 30, 2016. Economic Policy Institute. URL: <http://www.epi.org/publication/u-s-trade-policy-time-to-start-over>.

водителей – высокий относительно мировых уровень цен на потребительские и инвестиционные товары на внутреннем рынке.

Литература

- Смит А. (2009). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо. (Серия: Антология экономической мысли) . 864 с.
- Рикадо Д. (2007). Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное. М.: Эксмо. (Серия: Антология экономической мысли). 960 с.
- Осика С.Г., П'ятницький В.Т. (2004). Світова організація торгівлі. 2-ге вид., перероб. і доп. К. : КІС. 516 с.

References

- Smit A. (2009). Issledovaniie o prirodiie I pryчинah bogatstva narodov [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations]. Moskva: Eksmo. (Seriiia: Antologiiia ekonomicheskoi mysli). 864 p. (In Russian)
- Rikardo D. (2007). Nachala politicheskoi ekonomii i nalogovogo oblozheniia. Izbrannoye [Principles of Political Economy and Taxation. Selected Works]. Moskva: Eksmo. (Seriiia: Antologiiia ekonomicheskoi mysli). 960 p. (In Russian)
- Osyka S.H., Piatnytskyi V.T. (2004). Svitova orhanizatsiia torhivli [World Trade Organization]. 2-he vyd., pererob. i dop. Kyiv : KIS. 516 p. (In Ukrainian)

Поступление в редакцию 03.02.2017 г.