

© 2012 г.

**Ирина Платонова**

доктор экономических наук, профессор  
зав. кафедрой МГИМО-Университет МИД России  
(e-mail: platonova@mgimo.ru)

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕР ПРОТЕКЦИОНИСТСКОГО ХАРАКТЕРА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ РАЗВИТЫХ ГОСУДАРСТВ – ЧЛЕНОВ ВТО**

В условиях восстановления экономики развитых стран после мирового финансового кризиса стали очевидны как противоречия в современной торговой политике отдельных стран, так и кризис в регулировании мировой торговой системы. Общая тенденция внешнеторговой политики – либерализация внешней торговли, являющаяся генеральной линией ГАТТ/ВТО, все чаще сопровождается использованием странами-членами ВТО в той или иной степени элементов политики протекционизма.

**Ключевые слова:** протекционизм, внешнеторговая политика, либерализация внешней торговли, ВТО.

В результате восстановления мировой экономики в 2010 г., увеличения мирового валового внутреннего продукта (ВВП) на 3,6% (после его сокращения на 2,4% в предыдущем году) и прироста мировой товарной торговли в физическом объеме, то есть без учета роста цен и изменений валютных курсов, мировой товарный экспорт увеличился по сравнению с 2009 г. на 14,5%. Но в текущих ценах стоимость мирового товарного экспорта выросла в 2010 г. на 22% и достигла 14 855 млрд долл., а с учетом реэкспортных операций – 15 238 млрд долл. Как отмечается в Докладе о мировой торговле (World Trade Report 2011), опубликованном ВТО, столь значительный рост стоимости мирового экспорта явился следствием ярко выраженной повышательной тенденции мировых цен<sup>1</sup>.

Однако, в отчете Международной торговой палаты (The International Chamber of Commerce, ICC), который посвящен среднесрочной перспективе мировой торговли, сообщается, что в 2012 г. рост оборота торговли в мире замедлится до 5,2%. В 2011г. на фоне сохранения высоких темпов роста мирового ВВП обозначилась тенденция замедления роста мировой торговли, темпы роста которой составили 6,6%<sup>2</sup>. Высокие темпы роста

---

<sup>1</sup> [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report11\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf)

<sup>2</sup> <http://www.iccwbo.org/global-influence/ifo-world-economic-survey/>

экспорта в предшествующий период поддерживались в большей степени развитыми странами, Германией и Японией, и в меньшей – другими странами Евразии и США. Ситуация кардинально изменилась после землетрясений в Японии и аварий на АЭС «Фукусима-1». Произошло сокращение торговых связей с Китаем, где импорт упал на 11,3%, и товарооборота с Южной Кореей, в которой импорт снизился на 13,7%<sup>1</sup>.

Обозначившаяся тенденция замедления роста мирового валового внутреннего продукта получила отражение в докладах, опубликованных Всемирным банком, МВФ, ЮНКТАД, и в других международных и национальных аналитических обзорах, в соответствии с которыми темпы роста мирового ВВП в 2011г. составившие 3,6%, все же ниже по сравнению с 3,9% в 2010г.<sup>2</sup>.

Хотя замедление экономики затрагивает развитые и развивающиеся страны, темпы роста последних по-прежнему выше и приближаются к 6,3% по сравнению с 1,8% в развитых странах<sup>3</sup>. Продолжающаяся в 2010–2011 гг. тенденция «двухскоростного» подъема экономик, проявляющаяся в опережающих темпах роста всех развивающихся регионов по сравнению с развитыми, наблюдалась еще в 2003 г. Сохранение высоких темпов роста ВВП во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой позволило рассматривать этот факт как фактор роста мировой экономики и преодоления кризиса, начиная с третьего квартала 2009 г. Поэтому ожидание того, что рост производства в этих странах замедлится и в 2011–2012 гг. составит 6%, по сравнению с 7% в 2010 г., дало основание сделать вывод, который содержится в докладе Всемирного экономического форума «Глобальные риски 2011» о том, что в мировой экономике сохраняется риск нестабильности, поскольку традиционные механизмы реагирования не действуют<sup>4</sup>.

Несмотря на то, что углублению интернационализации производства и капитала соответствует политика свободной торговли (фритредерство), в условиях мирового экономического кризиса и усиления неустойчивости глобальной экономики 17 развитых и развивающихся стран группы G20 ввели различные протекционистские барьеры в междуна-

<sup>1</sup> <http://www.iccwbo.org/global-influence/ifo-world-economic-survey/>

<sup>2</sup> См. "Trade and Development Report 2011", -N.Y., UNCTAD,2011, -p. 1: CIA World Factbook <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=world&table=ggecia>

<sup>3</sup> "Trade and Development Report 2011", -N.Y., UNCTAD,2011, -p. 1

<sup>4</sup> См. Всемирного экономического форума «Глобальные риски 2011» // <http://gtmarket.ru/print/2763>

родной торговле. Изменения в торговой политике развитых и развивающихся стран в пользу мер, ограничивающих или затрудняющих доступ иностранных товаров, услуг, капиталов и рабочей силы на внутренний рынок с целью ослабления на нем иностранной конкуренции, стали практической реакцией на низкую эффективность финансово-бюджетного стимулирования.

Таким образом, современный протекционизм, или неопротекционизм, является формой торговой политики, для которой характерно декларирование свободы торговли и либерализации рыночных процессов, соответствующее принципам ВТО, но на практике сочетающееся все чаще с мерами нетарифного регулирования, с барьерами против определенных групп товаров или отдельных товаров и услуг, импортируемых из-за рубежа, при умелом использовании положений и пробелов в статьях и правилах ВТО. **Такой подход вполне допустим, поскольку в ВТО никакие обязательства по либерализации торговли не являются абсолютными и допускаются отступления, на основе соответствующих положений об общих исключениях, направленных на достижение неторговых целей.**

Говоря о сложившейся тенденции к наращиванию протекционистских защитных мер в торговой политике отдельных стран на лондонском саммите 2009 г., Д. Медведев признал, что мотивы принятия таких решений легко объяснить, потому что когда возникают проблемы на конкретных предприятиях, большинство руководителей стран и правительств действуют в пользу национальных интересов<sup>1</sup>.

Результатом оценки состояния торговой политики в посткризисный период стало заявление лидеров «Большой двадцатки» на Вашингтонском саммите в ноябре 2008 г. о необходимости бороться с проявлениями протекционизма. Это заявление было подтверждено в Лондоне в апреле 2009 г., в Петербурге в сентябре 2009 г. и в ходе последующих саммитов в 2010–2012 гг. Но проявления протекционизма наблюдаются по-прежнему несмотря на то, что на встречах на высшем уровне лидеры «G20» обязались держать рынки открытыми и свободными и воздерживаться от повышения или создания новых барьеров на пути инвестиций или в торговле товарами и услугами, от введения новых экспортных ограничений или осуществления мер по стимулированию экспорта, не соответствующих участию во Всемирной торговой организации (ВТО). Если же такие меры предпринимаются, то страны обязуются исправлять ситуацию<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> <http://www.medvedev-newsline.ru/>

<sup>2</sup> Заявление Лидеров G20 24 -25 сентября 2009г. параграф 48.

В соответствии с отчетом Global Trade Alert (GTA), который стал публиковаться по решению первого «антикризисного» саммита, за период с ноября 2008 г. по декабрь 2009 г. число протекционистских мер, принятых странами «G20», увеличилось со 192 до 297. Количество откровенно дискриминационных мер превосходит меры по либерализации национальной торговой политики в 6 раз. Как отмечается в отчете GTA, протекционистские меры затрагивают три четверти всех отраслей и наносят ущерб экономики 206 стран, включая G-20<sup>1</sup>. В последующие годы тенденция наращивания защитных мер существенно усилилась.

По заключению Европейской комиссии, за последние восемь месяцев в мире было введено 123 новых торговых ограничения, что увеличило их общее количество на четверть – до 534. Еврокомиссар по торговле Карл де Гухт также отметил, что страны «Большой двадцатки» не выполнили своих обязательств по сокращению торговых барьеров.

Тем не менее, политика «разори соседа» как основная идея протекционизма в условиях мирового финансового кризиса, когда торговый кредит стал недоступен, так как финансовая система сжалась, по мнению профессора экономики Томаса Ф. Кули (Thomas F. Cooley), автора еженедельной колонки в Forbes, первоначально сыграла положительную роль в увеличении объема мирового экспорта, который уже в 2009 г. вырос на 33%<sup>2</sup>.

Однако мониторинг ограничений международной торговли с сентября 2011 г. до 1 мая 2012 г. дал основание генеральному директорату по торговле Еврокомиссии сделать вывод о том, что в указанный период в мире ежемесячно в среднем вводилось 15 новых ограничительных мер (по сравнению с 12 ежемесячно в прошлом году), что свидетельствует о наращивании темпов торговых ограничений. Но при этом торговля на мировом уровне постепенно восстанавливается, даже несмотря на кратковременную задержку в середине 2011 г.<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> См. This Report of the Global Trade Alert <http://www.globaltradealert.org/gta-analysis/unequal-compliance-6th-gta-report> «The 11th Global Trade Alert report on protectionism» [http://www.globaltradealert.org/11th\\_GTA\\_report](http://www.globaltradealert.org/11th_GTA_report)

<sup>2</sup> Thomas F. Cooley The G-20 continues its hypocrisy on foreign commerce. Forbes 09.30.2009// <http://www.forbes.com/2009/09/29/g20-trade-nhl-tires-obama-tariffs-opinions-columnists-thomas-f-cooley.html>

<sup>3</sup> <http://www.rbc.ua/rus/newslineshow/v-mire-na-chetvert-uvlichilos-kolichestvo-torgovyh-ogranicheniy-07062012182000>

Негативную тенденцию наращивания количества защитных барьеров подтвердил бывший глава Всемирного банка Роберт Зеллик. Он заявил при этом, что экономический изоляционизм может запустить нисходящую спираль событий, подобных тем, которые мы наблюдали в тридцатых годах, когда протекционизм значительно усугубил Великую депрессию<sup>1</sup>. Уже сейчас ужесточение торговых стандартов в некоторых странах привело к сокращению импорта, отмечается в исследовании Всемирного банка. Например, Китай запретил импорт ирландской свинины, некоторых видов бельгийского шоколада, итальянского бренди, британских соусов, голландских яиц и испанских молочных продуктов. Так, Аргентина ввела новые нетарифные барьеры на импорт автозапчастей, текстиля, телевизоров, игрушек, обуви и изделий из кожи. Индонезия ограничила ввоз некоторых видов товаров – включая одежду, обувь, игрушки, электронику, продукты питания и напитки – лишь пятью морскими портами.

В условиях глобализации экономики и углубления региональной интеграции не только манипулирование таможенными тарифами, но и целый арсенал мер нетарифного характера широко используется странами как для продвижения своей продукции на мировой рынок, так и для сдерживания импорта продукции иностранного происхождения. По данным Международной торговой палаты, в 2011 г. число мер по нетарифному регулированию в рамках ВТО выросло до 123 (годом ранее – 85), антидемпинговые меры, временные торговые барьеры – до 141. 79% всех мер, направленных на защиту национальных рынков, были предприняты развивающимися странами. В большей степени защите подверглись автомобильная и телекоммуникационная отрасли и ТЭК<sup>2</sup>.

Протекционистские меры могут носить скрытый характер, например, манипулирование валютным курсом. Как известно, маневрируя валютным курсом, страна воздействует на экспортные и импортные цены товаров и таким образом повышает или понижает протекционистские барьеры. Китай, который, несмотря на требования и угрозы США, сохраняет заниженный курс юаня в интересах повышения конкурентоспособности своего экспорта. К мерам прямого воздействия путем ограничения поступления зарубежных товаров и услуг относятся такие меры государственного регулирования, как установление квот, лицензирование,

<sup>1</sup> [http://expert.ru/expert/2009/15/esli\\_eto\\_ne\\_protেকcionizm/](http://expert.ru/expert/2009/15/esli_eto_ne_protেকcionizm/)

<sup>2</sup> <http://www.iccwbo.org/global-influence/ifo-world-economic-survey/>

введение запретов, связанных с необходимостью защиты окружающей среды, национальной безопасности.

Учитывая, что регулирующие государственные меры отражают определенную политическую направленность внешнеторговой политики и способны вызывать ответные действия, страны, опираясь на положения ВТО, стремятся использовать скрытые меры, в рамках политики регулирования государственных закупок, требования соответствию техническим и экологическим стандартам, фитосанитарным нормам, правилам оформления платежных документов и т.п. В отличие от других средств внешнеторговой политики происхождение этой группы барьеров является результатом национального регулирования массового производства с точки зрения безопасности или требований здравоохранения. В результате интернационализации хозяйственной жизни эти нормы объективно превращаются в важный инструмент внешнеторговой политики, наполняются явным протекционистским содержанием.

Особое место занимают технические барьеры, т.е. фактически сложившиеся технические параметры, которым должна соответствовать продукция в соответствии с национальными системами стандартов. Несоответствующая этим стандартам иностранная продукция подлежит доработке, конструкционным изменениям, т.е. дополнительным затратам на ее конечное производство, в результате снижается конкурентоспособность такой продукции. С мирохозяйственной точки зрения требования к повышению стандартов качества отвечают интересам не только национальной, но и мировой экономики в целом, если преследуют цель защиты здоровья и обеспечения безопасности. Но на практике технические барьеры лишь маскируют протекционизм государства в интересах национального производителя.

Большой опыт в использовании политики сертификации и установления технических стандартов имеют страны ЕС. По подсчетам Еврокомиссии, объем внутриевропейской торговли сертифицированной техникой составляет ежегодно около 430 млрд евро — и каждый раз произведенные внутри ЕС товары, чтобы попасть на рынки конкретных стран ЕС, должны были получать в этих странах сертификаты технического соответствия<sup>1</sup>. Особую проблему представляет сертификация товаров, для которых не разработаны общеевропейские технические стандарты. Внутриевропейские торговые войны затронули целые отрасли экономики.

<sup>1</sup> [http://expert.ru/expert/2009/15/esli\\_eto\\_ne\\_protekcionizm/](http://expert.ru/expert/2009/15/esli_eto_ne_protekcionizm/)

Примером является сохранение защитных мер на внутриевропейском рынке ювелирных украшений. Фирмам, стремящимся наладить продажу своей продукции на рынках Бельгии, Великобритании, Голландии или Франции, необходимо получить дополнительные сертификаты чистоты от надзорных органов данных стран. В результате у иностранных ювелиров приход на эти национальные рынки связан с большими материальными издержками и сопровождается бюрократическими проволочками. Данные, опубликованные немецким Центром европейской политики (Centrum für Europäische Politik (CEP)), свидетельствуют, что такие барьеры обходятся экономике Евросоюза в 150 млрд евро убытков ежегодно и препятствуют созданию на территории ЕС 2,5 млн дополнительных рабочих мест<sup>1</sup>.

К числу мер, находящихся полностью в компетенции национальных органов, относятся платежи и сборы, взимаемые с товара, пересекающего таможенную границу, которые увеличивают стоимость ввозимого товара на дополнительную величину помимо таможенной пошлины (на определенный процент или на определенную величину на единицу товара). С одной стороны, выполняя функцию пополнения бюджета, *паратарифные* меры становятся инструментом внешнеторговой политики, а с другой стороны, по мере снижения ставок таможенных пошлин они все шире используются как протекционистские меры, защищающие национального товаропроизводителя.

Возможность использования скрытых мер вызывает, как правило, острую дискуссию о справедливости их использования и об их соответствии принципам ВТО. Примером таких мер может служить призыв президента США Б. Обамы покупать американскую продукцию. Этот призыв получил отражение в Программе экономического стимулирования пострадавшей от глобального финансового кризиса американской экономики, в ней предусматривается выделение 819 млрд долл. на инвестиционные проекты и налоговые льготы. По первоначальной версии Программы, все проекты, связанные с ее реализацией должны осуществляться с использованием произведенных в США изделий из стали и железа, а также других промышленных товаров. Использование иностранной стали разрешалось лишь в тех случаях, если это удешевляло проект на 25% или более. Этот параграф, получивший название "покупай американское" (Buy American), дал основание Канаде и Мексике – партнерам США по

---

<sup>1</sup> <http://www.inomics.com/economics/institutions/centre-european-politics-centrum-f%C3%BCr-europ%C3%A4ische-politik-cep>

НАФТА, а также странам ЕС и Японии обвинить американское правительство в протекционизме, что привело в итоге к формулировке, уточняющей данное положение: подобные меры должны применяться таким образом, чтобы это отвечало обязательствам США по международным соглашениям. На первый взгляд, явно протекционистская мера, по мнению американских экспертов, соответствует принципам ВТО, поскольку данный законопроект предусматривает исключения<sup>1</sup>. Например, следует учитывать служение «общественным интересам». Это означает, что данное положение можно применять по отношению к четырем категориям торговых партнеров: к странам, подписавшим Соглашение ВТО по правительственным закупкам, странам, обладающим правами правительственных закупок по соглашениям о свободной торговле с США, бенефициаром Инициативы Карибского бассейна и к наименее развитым странам. Таким образом, импорт стали из 27 стран Евросоюза и еще из 12 стран, с которыми у США имеются соглашения о свободной торговле, не подпадет под новую протекционистскую меру. Но на эти страны суммарно приходится лишь 25% импорта стали в США. Поэтому экспортеры стали из Китая, Индии и России столкнутся с этой новой американской протекционистской мерой. Можно сказать, что *закон о пакете мер экономического стимулирования США формально отвечает правилам ВТО, а на практике отражает возможность использовать существующие в торговых соглашениях пробелы и провоцирует остальные страны мира к принятию шагов по введению жестких ограничений, которые тоже формально будут отвечать правилам ВТО.*

Неудивительно, что система защиты национальных рынков, существовавшая даже в периоды бурного экономического роста, во время кризиса получила мощный импульс к развитию. Одной из наиболее популярных защитных мер стало использование субсидий для поддержания на плаву некоторых отраслей. Причем именно субсидии, а не таможенные тарифы чаще используют развитые страны, тогда как развивающиеся применяют более простые способы защиты своих рынков. Официальные нормы Евросоюза предписывают ограничивать субсидии компаниям 5 млн евро, но все больше правительств выступает с предложениями поднять эту планку.

Наиболее же субсидируемой отраслью является автомобилестроение. По оценкам Всемирного банка, общее число объявленных субсидий

---

<sup>1</sup>Крейг Ван Грастек. Антикризисное стимулирование экономики без участия стран БРИК: уроки споров о положении «покупайте американское»  
<http://trade.eoaccord.org/bridges/0209/2.htm>

на поддержку автомобилестроителей составило 48 млрд долл., при этом львиная доля этой суммы (42,7 млрд долл.) пришлось на развитые страны. Лидером в продвижении протекционистской политики в Европе выступает Франция. Ведущие национальные автопроизводители Renault и Peugeot получили льготные пятилетние кредиты при условии, что в течение этих пяти лет они не будут выводить производство за рубеж. Поддержку своему автомобилестроению использовали США, направив на развитие "детройтской тройки" – General Motors, Ford и Chrysler прямые субсидии в размере 17,4 млрд долл. Среди других стран, использующих субсидирование автомобилестроителей, оказались Канада, Франция, Германия, Британия, Китай, Аргентина, Бразилия, Швеция, Италия, Россия. Для стимулирования автомобилестроителей в Германии была предложена программа выделения субсидий в сумме 2500 евро на покупку частными лицами нового автомобиля при одновременной утилизации старого, однако это приводило к заметному выигрышу зарубежных производителей дешевых малолитражек.

Важную роль в обеспечении конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции развитых стран играет политика субсидий. Практика субсидирования сельскохозяйственного производства и экспорта в какой-то мере обусловлена неоднозначностью действующих правил ВТО. Статья 16 устава Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) запрещает экспортные субсидии по промышленным товарам. Но при этом имеется ряд оговорок, допускающих субсидирование экспорта базовых секторов при условии, что это не ведет к вытеснению иностранных конкурентов с рынка. Справедливость такого подхода обосновывается ограниченностью природных ресурсов и предполагаемым выигрышем всех сторон от увеличения предложения базовых товаров. В результате неоднозначности толкования правил создаются условия для перекосов в торговой политике многих стран, которые негативно влияют на мировой рынок сельскохозяйственной продукции. Применяя экспортные субсидии в одностороннем порядке, страны сталкиваются с такими же мерами, и в конечном итоге проигрыш является обоюдным. Ответные меры ведут к наращиванию ничем не оправданных затрат на субсидирование сельского хозяйства всеми сторонами. В теории торговой политики данная ситуация трактуется как «дилемма заключенного», которая может быть решена только в ходе переговоров. Более тридцати лет шла дискуссия между США и Францией по поводу необоснованного увеличения французской доли на рынке пшеничной муки. Для увеличения своей доли США все больше субсидировали своих аграриев, но эти шаги не принесли должного эффекта, так как европейские страны отвечали еще более агрессивными мерами поддержки.

В результате развитые страны были вынуждены изменить свою стратегию по отношению к субсидированию, заявив о постепенном снижении экспортных сельскохозяйственных субсидий, и потребовали полного отказа от экспортных субсидий для новых членов ВТО. По итогам министерской конференции в Гонконге США, Канада, Норвегия, ЕС, и ряд других стран решили отказаться от применения экспортных субсидий к 2013 г. Однако это не означает, что исчезнет возможность для поддержки сельхозпроизводителей в соответствии с Соглашением по сельскому хозяйству в рамках ВТО, которое предусматривает введение максимального порога государственного субсидирования. При этом вся государственная помощь классифицируется по трем категориям: «красная» – запрещенная, «желтая» – условная, «зеленая» – разрешенная. Обязательства по «красным» мерам выражены в агрегатном методе поддержки, который показывает для каждой страны и каждого товара сумму полученной помощи. Выплаты сельскохозяйственным производителям полагаются, если их издержки производства превышают цену на аналогичный товар, для чего рассчитывается стоимость агрегированных мер поддержки (АМП). Этот показатель определяется по конкретному товару как разница между его внутренней и мировой ценой и умножается на количество произведенной продукции данного вида. Рассчитанные АМП по всем товарам суммируются, и к ним добавляются дотации сельскохозяйственным производителям и суммы, которые они не уплачивают в силу предоставленных им льгот.

«Желтыми» являются некоторые несвязывающие формы поддержки доходов, а именно: содействие структурной перестройке, прямые платежи по региональным программам и программам по охране окружающей среды. Они могут стать «зелеными» или «красными» в зависимости от их конкретных форм. Только «красные» и некоторые «желтые» виды помощи подпадают под обязательства о сокращении.

К мерам «зеленой» помощи относятся те, которые оказывают минимальный негативный эффект на торговлю сельскохозяйственной продукцией. Сюда относятся меры, включающие правительственные программы по защите окружающей среды, научные исследования, подготовка кадров, борьба с вредителями и болезнями, системы их раннего предупреждения, выплаты по программам региональной помощи и др. Очевидно, что использование мер «зеленой корзины» дает широкие возможности для поддержки производства сельскохозяйственной продукции без угрозы применения ответных мер.

Таким образом, соглашение по сельскому хозяйству дает широкие возможности в соответствии с нормами ВТО выделять субсидии на развитие сельского хозяйства и, в конечном счете, обеспечить повышение конкурентоспособности его продукции на мировом рынке.

Несмотря на принятое решение о постепенном сокращении субсидий сельскому хозяйству существуют серьезные сомнения в том, что Европа вообще способна сегодня на радикальное изменение политики в области сельского хозяйства. Проблема защиты интересов собственных фермеров, стоящая там давно и остро, тесно переплетена с другими экономическими, социальными и политическими вопросами. Умелое использование субсидирования в сочетании с другими мерами нетарифного регулирования позволяет странам ЕС выдавливать своих конкурентов с рынков сельскохозяйственной продукции, в первую очередь те страны, которые стремятся закрепиться на мировом рынке сельскохозяйственной продукции. Так, после сокращения в 2003 г. квот для российского зерна на рынки Италии и Греции Европейский союз развернул борьбу за рынки третьих стран<sup>1</sup>. В 2005 г. ЕС ввел субсидии на поставку зерна на рынки Северной Африки, на которых уже присутствовали российские экспортеры. При этом ЕС наращивал экспортные субсидии на зерно, увеличив их в два раза.

Европейская общая сельскохозяйственная политика предусматривает автоматическое повышение субсидий при снижении цен на сельскохозяйственное сырье. Многие программы по защите внутренних продовольственных рынков, в частности в Евросоюзе, США, Японии и Южной Корее, предусматривают защиту фермеров от снижения цен. Поэтому, когда цены падают, даже в том случае, если они завышены относительно уровня 2007–2008 гг., прямые выплаты из госбюджетов производителям растут.

Учитывая, что следствием политики субсидирования является поддержание относительно низких цен, то это означает, что от их снижения пострадают производители сельскохозяйственного сырья в Африке, Азии и Латинской Америке, где правительства не имеют финансовых возможностей субсидировать собственных фермеров. Поэтому развивающиеся страны для противодействия такой политике создали в 2003 г. новую

---

<sup>1</sup> Из-за введения с 2003 г. тарифных квот на поставку зерна на европейский рынок в пределах 3 млн т. в год рынок Италии и Греции стал ограниченным (поставки сверх квоты облагаются тарифом 95 евро за тонну).

группировку стран-участников ВТО, названную по числу членов большой двадцаткой G20, в которой роль лидеров досталась Бразилии, Индии и Аргентине (позже число членов этой группы увеличилось до 22). Группа G22 выступила за первоочередную отмену торговых барьеров в сельском хозяйстве в качестве условия дальнейшего проведения переговоров по другим ключевым темам. В результате нерешенность торговых вопросов в аграрной сфере означает отсутствие продвижений по всем остальным направлениям либерализации торговли в промышленности, услугах, урегулирования прав интеллектуальной собственности и т.д.

Такая ситуация побудила в октябре 2011 г. США сформулировать предложение о снижении уровня сельскохозяйственных тарифов на 90% и наиболее искажающих субсидий в этой сфере – на 60%. Эти предложения имеют большое значение, так как исходят от страны с наибольшим объемом международной торговли. В то же время противодействие со стороны лоббистских группировок производителей зерна, сахара и хлопка и их нежелание идти на уступки вынудило Бразилию и другие развивающиеся страны выступить против такой двойной политики, затормозив реализацию инициативы США по созданию зон свободной торговли в Центральной и Южной Америке.

Следуя американской инициативе, ЕС также выдвинул свои предложения – сократить наиболее высокие тарифы для сельского хозяйства всего на 60% и ввести потолок «двузначных процентов» (то есть тариф на любой конкретный продукт должен быть ниже 100%). Существенно, что предложения ЕС по отмене экспортных субсидий предусматривают лазейки, позволяющие сохранить торговые барьеры и поддержку примерно по 8% торгуемым сельскохозяйственным товарам.

Учитывая, что политика субсидирования предполагает постоянное наращивание бюджетных расходов, в условиях финансового кризиса развивающиеся страны стремятся "легально" повышать таможенные пошлины, поскольку в последние годы они в одностороннем порядке снижали свои импортные пошлины, но такая добровольная либерализация мировой торговли происходила на фоне постоянного роста мировой экономики. Не опасаясь санкций ВТО, возможность отыграть добровольное одностороннее снижение тарифов назад существует у Таиланда, который может поднять свои ввозные пошлины в среднем на 18 процентных пунктов, Аргентина – почти на 20, Мексика – на 23,5. Самое большое пространство для маневра у Индии, у которой потенциально ввозные пошлины

ны в среднем могут взлететь на 35,7 процентного пункта. Больше всего на поприще повышения тарифов отличился Эквадор, повысив импортные пошлины более чем на 600 видов товаров.

По данным Еврокомиссии, одни только повышения таможенных пошлин развивающимися странами в рамках, разрешенных ВТО, могут стоить мировой экономике 400 млрд евро<sup>1</sup>.

Во всех странах сторонники протекционизма, как правило, считают, что их предложения по сокращению импорта заставит потребителей приобретать товары и услуги, произведенные внутри страны, и способствовать созданию новых рабочих мест для ее граждан и увеличению их зарплат. Однако, как показывает международный опыт, ограничения импорта не позволяют потребителям отстаивать свои интересы, обращаясь к зарубежным поставщикам в тех случаях, когда отечественные товары не удовлетворяют их запросы. Поставщики, чье производство зависит от импортных запчастей и сырья, теряют конкурентоспособность. Одним словом, в отсутствие конкуренции у поставщиков не возникает серьезных стимулов для обретения конкурентоспособности. Поэтому страны, присоединяясь к ВТО, стремятся к либерализации торговли, предъявляют претензии использующими протекционистские меры странам, обращаются к системе урегулирования споров в рамках ВТО.

Лидером среди протекционистов в 2011 г. была Аргентина, внедрившая в практику 40 мер, противоречащих нормам свободной торговли. Россия в прошлом году реализовала 35 мер протекционистского характера и заняла по этому показателю второе место в мире. Третье место заняла Белоруссия, 4-е – Китай, 5-е – Казахстан, говорится в докладе международной организации Global Trade Alert<sup>2</sup>.

С момента присоединения России к ВТО для других членов этой организации появляется возможность предъявить России претензии, но в то же время и Россия получает возможность оспаривать меры, нарушающие нормы ВТО. Россия может предъявить претензии, например, по третьему энергетическому пакету ЕС в части принимаемых Литвой мер по разделению Lietuvos dujos («Газпром»), антидемпинговым мерам в отношении труб (ТМК, ЧТПЗ), стальных тросов («Северсталь», «Мечел»),

<sup>1</sup> [http://expert.ru/expert/2009/15/esli\\_eto\\_ne\\_protekcionizm/](http://expert.ru/expert/2009/15/esli_eto_ne_protekcionizm/)

<sup>2</sup> «The 11th Global Trade Alert report on protectionism»  
[http://www.globaltradealert.org/11th\\_GTA\\_report](http://www.globaltradealert.org/11th_GTA_report)

ферросплавов (ЧЭМК, «Мечел») и минеральных удобрений («Еврохим», «Акрон», «Уралхим») и т.д.

Однако для того чтобы выставить претензии, провести экспертизу решений Апелляционного органа ВТО и разрешить спор в свою пользу, необходимо глубоко изучать и умело использовать возможности альтернативной трактовки статей ГАТТ/ВТО.

Важным шагом на пути введения ограничительных барьеров стала договоренность не вводить до 2013 года новые протекционистские меры по защите своей промышленности и сельского хозяйства, которая была достигнута в японском городе Йокогама на совещании глав внешнеполитических и торговых ведомств стран и территорий форума Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). На совещании особо отмечают важность согласия Китая с отказом от дополнительных протекционистских шагов, поскольку некоторые его ограничительные меры существенно затрагивают развитие мировой экономики. Например, поскольку Китай ввел жесткие ограничения на экспорт редкоземельных металлов, были созданы барьеры для развития электроники и других отраслей высокотехнологичной промышленности западных стран.

Итак, современная внешнеторговая политика располагает богатым опытом государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Международная торговля, несмотря на процессы либерализации, становится все более регулируемой на национальном уровне, в первую очередь за счет использования нетарифных методов. Но регулируемая свободная торговля, как и протекционизм, представляет собой вмешательство в механизм свободного рынка, свободной конкуренции, и в этом отношении противостоят свободной торговле в классическом понимании. Каждой стране необходимо найти правильное соотношение между свободой торговли и протекционизмом, соблюдая национальные интересы.

Развитые страны Запада, имеющие прочные позиции на мировых рынках, заинтересованы в том, чтобы внешнеторговая политика России проводилась в духе фритредерства, поскольку это создает для них безусловные односторонние преимущества, открывает для них российский рынок. Признавая определенные позитивные стороны свободы торговли, следует заметить, что такая политика должна быть прагматичной, а протекционизм должен стимулировать национального предпринимателя в тех пределах, которые позволяют правила ВТО.

---