
«Что представляет собой ВТО?»

Университет Кэйо, факультет общей политики

Faculty of Policy Management, Keio University

Проф. ВАТАНАБЭ Ёридзуми

Prof. Yorizumi WATANABE

9 April 2006

Kiev, Ukraine

Национальные интересы в международной торговле

Плюсы либерализации

- **Частный уровень** = Плюсы для потребителей: снижение таможенных тарифов порождает эффект обеспеченности и расширяет многообразие выбора
- **Социальный уровень** = Плюсы для предприятий и промышленности: рост доходов и прибыли ⇒ новые инвестиции ⇒ увеличение занятости и технический прогресс
- **Государственный уровень** = Обеспечение экономического роста, процветание и стабильность национальной экономики ⇒ поддержание и укрепление позиций на международной арене

Национальные интересы в международной торговле

Минусы либерализации

- **Частный уровень** = Минусы для производителей и рабочих: попадание в сравнительно худшее положение ведет к потере работы, приостановке производства, снижению благосостояния и пр.
- **Социальный уровень** = сравнительно низкий уровень производства: снижение доходов, отказ от новых инвестиций, трудности с денежными средствами, сокращение масштабов деятельности
- **Государственный уровень** = Национальная экономика: усиление протекционизма → разногласия с внешнеторговыми партнерами → падение международных позиций

ВТО(Всемирная Торговая Организация)

Основная структура

- **ВТО - многостороннее соглашение:** режим наибольшего благоприятствования, национальный режим, принцип таможенных тарифов, взаимность и стабильность уступок, обеспечение прозрачности
- **ВТО - форум для многосторонних переговоров:** раунды переговоров, комитеты, рабочие органы
- **ВТО - международный орган и орган урегулирования споров:** международный орган, обладающий статусом юридического лица, DSB – Комитет по урегулированию разногласий, TPRM – Комитет по пересмотру торговой политики

ВТО, 10 плюсов

Экономическая выгода

- **Торговля повышает доходы:** результат Уругвайского раунда - максимальный рост 510 млрд. долл.
- Торговля **стимулирует экономический рост:** протекционизм снижает занятость, выхолащивает экономический рост
- **Расширяет выбор** товаров и услуг, **улучшает качество**
- Более свободная торговля **снижает повседневные расходы:** японский протекционизм сельского хозяйства эквивалентен наложению 51% налога на продукты

ВТО, 10 плюсов

Правовой эффект

- Основные принципы (принцип недискриминации, тарифные уступки, прозрачность и пр.) повышают **степень предсказуемости для предприятий**
- Система правил ВТО не дает правительствам вести **лоббирование в духе протекционизма**
- **Система урегулирования споров** стимулирует позитивное разрешение торговых споров без их политизирования

ВТО, 10 плюсов

Политико-экономический эффект

- Повышение способности правительства управлять страной, устранение коррупции и альянсов. Продвижение внутренних реформ путем использования ВТО в качестве «внешней силы».
- Стабилизация всей системы торговли за счет участия большого количества стран в системе, основанной на правилах, а не на силе.
- Система ВТО, обладая «инструментами формирования доверия» в международной торговле ⇒ способствует поддержанию мира.

Урегулирование споров в рамках ВТО и национальные интересы (1) Пример Японии

- Нарушает ли национальные интересы «проигрыш дела» в процессе урегулирования споров в рамках ВТО?
- **Группа по 12 сельскохозяйственным товарам** ⇒ Проверка незаконности количественного распределения
- **Группа по налогам на спиртные напитки** ⇒ Указание на дискриминационность внутренних налогов
- **Японско-американская группа по полупроводникам** ⇒ Доказательство эффекта искажения в отношении независимых третьих стран

Урегулирование споров в рамках ВТО и национальные интересы (2) Пример Японии

- Японо-американские торговые трения относительно автомобилей и автомобильных запчастей (1995 г.)
- В отношении США, преследовавших количественные цели, Японии рассматривала возможность подачи иска в рамках ВТО ⇒ Первый случай, когда Япония собиралась использовать механизм урегулирования споров против США.
- Впоследствии США сослались на ст. 310 Закона о торговле, и актуальность разрешения проблем в торговле с Японией резко спала.

Торговые средства защиты (Trade Remedies), признаваемые ВТО

- Изменение тарифных уступок: возможно при выплате соответствующего вознаграждения (ст.28 ГАТТ)
 - Защитные меры (ответ на нарушение рынка)
 - Антиденпинговые меры (ответ на неправомерно дешевую торговлю)
 - Взаимозачетные тарифы (ответ на субсидии)
- ⇒ Это - не свободная торговля при любой стоимости (free trade at any cost)
Однако, необходимо обращать внимание на возможность злоупотреблений

Исключения, признаваемые ВТО

- Тарифные союзы и зоны свободной торговли FTA (ст.24 ГАТТ и ст.5 ГАТС) ⇒
При определенных условиях возможно ускорение либерализации
- S&D статус для развивающихся стран (специальный и дифференцированный режим)
- Обобщенная система льгот (GSP), «разрешительная оговорка» (Enabling Clause)

Раунды ГАТТ (многосторонние переговоры)

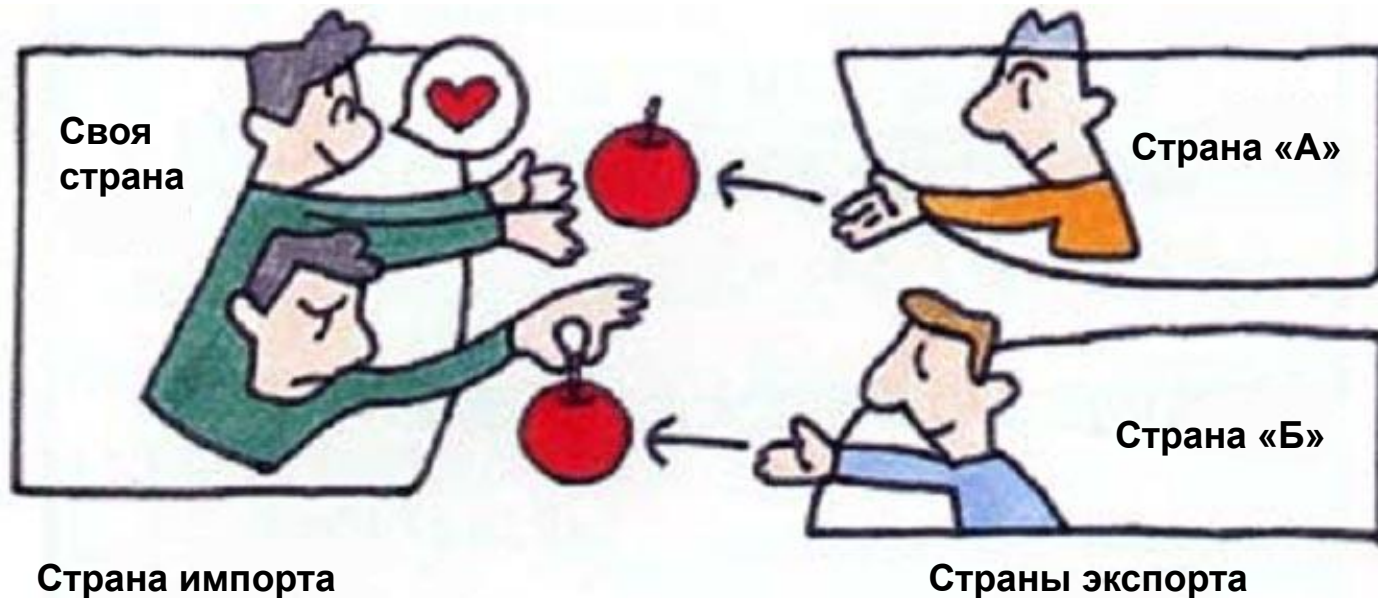
Год	Место / название	Предметы обсуждения	Кол-во стран
1947	<i>Женева</i>	Тарифы	23
1949	<i>Аннеси</i>	Тарифы	13
1951	<i>Торки</i>	Тарифы	38
1956	<i>Женева</i>	Тарифы	26
1960-1961	<i>Женева / Диллон раунд</i>	Тарифы	26
1964-1967	<i>Женева / Кеннеди раунд</i>	Тарифы и антидемпинговые меры	62
1973-1979	<i>Женева / Токио раунд</i>	Тарифы, нетарифные барьеры, “рамочные” соглашения	102
1986-1994	<i>Женева / Уругвайский раунд</i>	Тарифы, нетарифные барьеры, правила, услуги, интеллектуальная собственность, урегулирование споров, текстиль, сельское хозяйство, создание ВТО и пр.	123

Участие в ВТО стран Центральной и Восточной Европы, стран бывшего СССР

<i>Албания</i>	8 сентября 2000
<i>Армения</i>	5 февраля 2003
<i>Болгария</i>	1 декабря 1996
<i>Хорватия</i>	30 ноября 2000
<i>Чешская республика</i>	1 января 1995
<i>Эстония</i>	13 ноября 1999
<i>Бывшая Югославская Республика Македония</i>	4 апреля 2003
<i>Грузия</i>	14 июня 2000
<i>Венгрия</i>	1 января 1995
<i>Кыргызская Республика</i>	20 декабря 1998
<i>Латвия</i>	10 февраля 1999
<i>Литва</i>	31 мая 2001
<i>Молдова</i>	26 июля 2001
<i>Польша</i>	1 июля 1995
<i>Румыния</i>	1 января 1995
<i>Словацкая Республика</i>	1 января 1995
<i>Словения</i>	30 июля 1995

Что такое Режим Наибольшего Благоприятствования? (Most Favoured Nation Treatment)

Пример. Если в случае импорта яблок из страны «А» и страны «Б», стране «Б» не будет предоставлен тот же режим, который предоставлен стране «А», принцип режима наибольшего благоприятствования будет нарушен.



Что такое национальный режим? (National Treatment)

Пример. Если в случае импорта яблок, импортируемому товару не будет предоставлен тот же недискриминационный режим, который установлен для отечественных товаров, принцип национального режима будет нарушен.

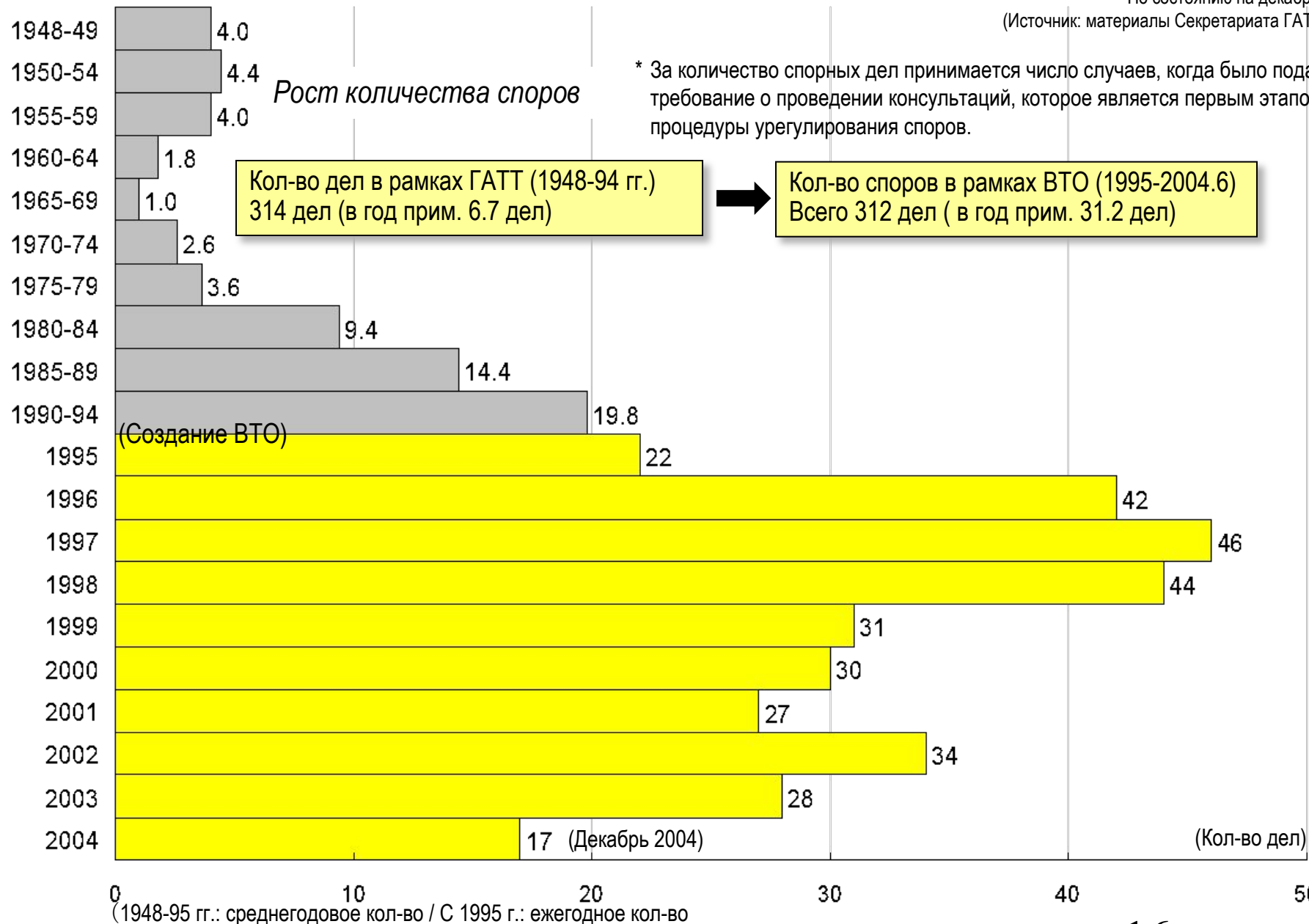


Динамика количества спорных дел в рамках ГАТТ и ВТО

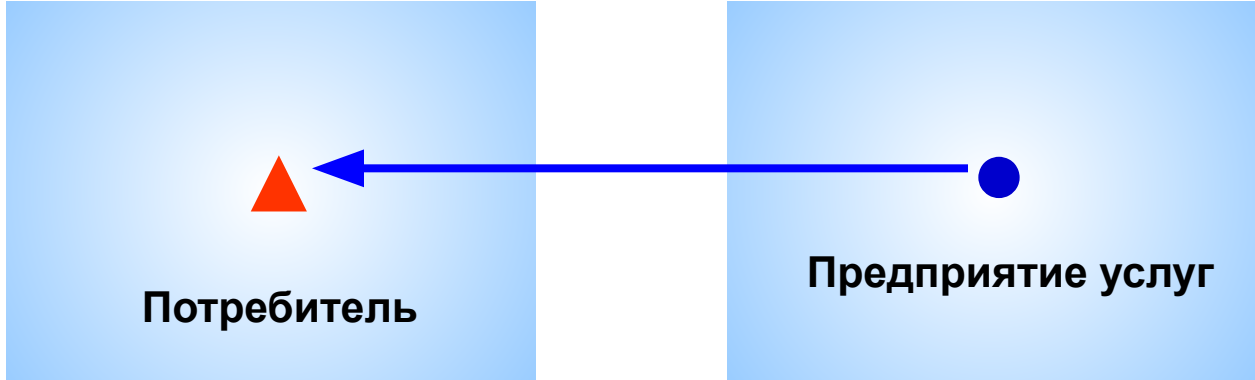
(Вступление в силу ГАТТ 1948 г.)

По состоянию на декабрь 2004 г.

(Источник: материалы Секретариата ГАТТ / ВТО)



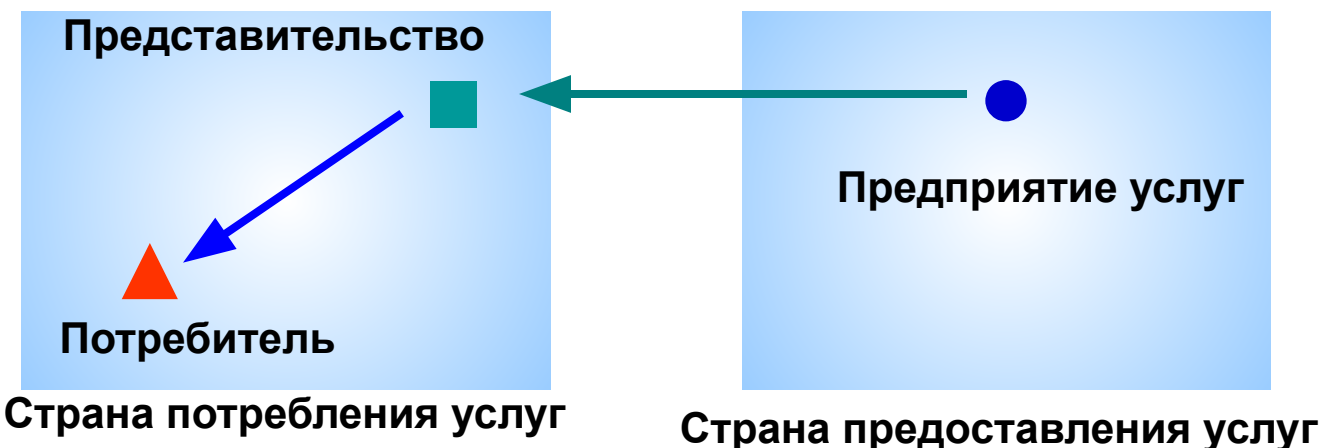
«4 типа торговли услугами», предусмотренных ГАТС (1)

Вид	1.Сделки с пересечением границы (первый тип)
Содержание	Предоставление услуг из одной страны-участницы в другую страну-участницу
Характерный пример	<ul style="list-style-type: none"> * Использование услуг иностранного консультанта по телефону * Использование иностранной системы каталожной продажи по почте
<p>Схема характерного примера</p>	 <p style="text-align: center;"> Страна потребления услуг Страна предоставления услуг </p> <p> ● : Предприятие услуг ▲ : Потребитель услуг ■ : Представительство ◆ : Физическое лицо </p> <p style="text-align: right; margin-right: 100px;"> ○ △ □ ◇ : До передвижения ← : Предоставление услуг ← : Передвижение ← : Создание представительства </p>

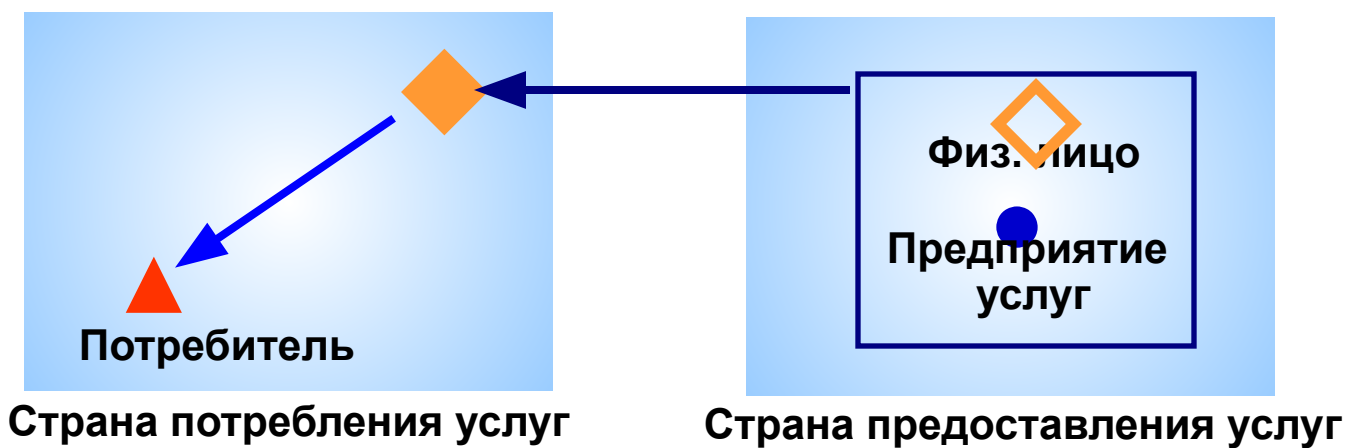
«4 типа торговли услугами», предусмотренных ГАТС (2)

Вид	2. Потребление услуг за границей (второй тип)
Содержание	Услуги, предоставляемые на территории одной из стран-участниц, которые потребляются на этой территории лицом другой страны-участницы
Характерный пример	<p>* Организация и проведение конференции в иностранном государстве с использованием учреждений этого государства</p> <p>* Ремонт морского или воздушного судна в иностранном государстве</p>
<p>Схема характерного примера</p>	<p style="text-align: center;"> Страна потребления услуг Страна предоставления услуг </p> <p> ● : Предприятие услуг ▲ : Потребитель услуг ■ : Представительство ◆ : Физическое лицо </p> <p> ○ △ □ ◇ : До передвижения ← : Предоставление услуг ← : Передвижение ← : Создание представительства </p>

«4 типа торговли услугами», предусмотренных ГАТС (3)

Вид	3. Услуги, предоставляемые через представительство (третий тип)
Содержание	Услуги, предоставляемые предприятием услуг страны-участницы на территории другой страны-участницы через свое представительство
Характерный пример	<p>* Финансовые услуги, предоставляемые заграничным филиалом</p> <p>* Услуги по доставке и перевозке товаров, предоставляемые юридическим лицом, зарегистрированным в данном иностранном государстве</p>
<p>Схема характерного примера</p>	 <p>● : Предприятие услуг ▲ : Потребитель услуг ■ : Представительство ◆ : Физическое лицо</p> <p>○ ▲ □ ◆ : До передвижения ← (blue) : Предоставление услуг ← (dark blue) : Передвижение ← (green) : Создание представительства</p>

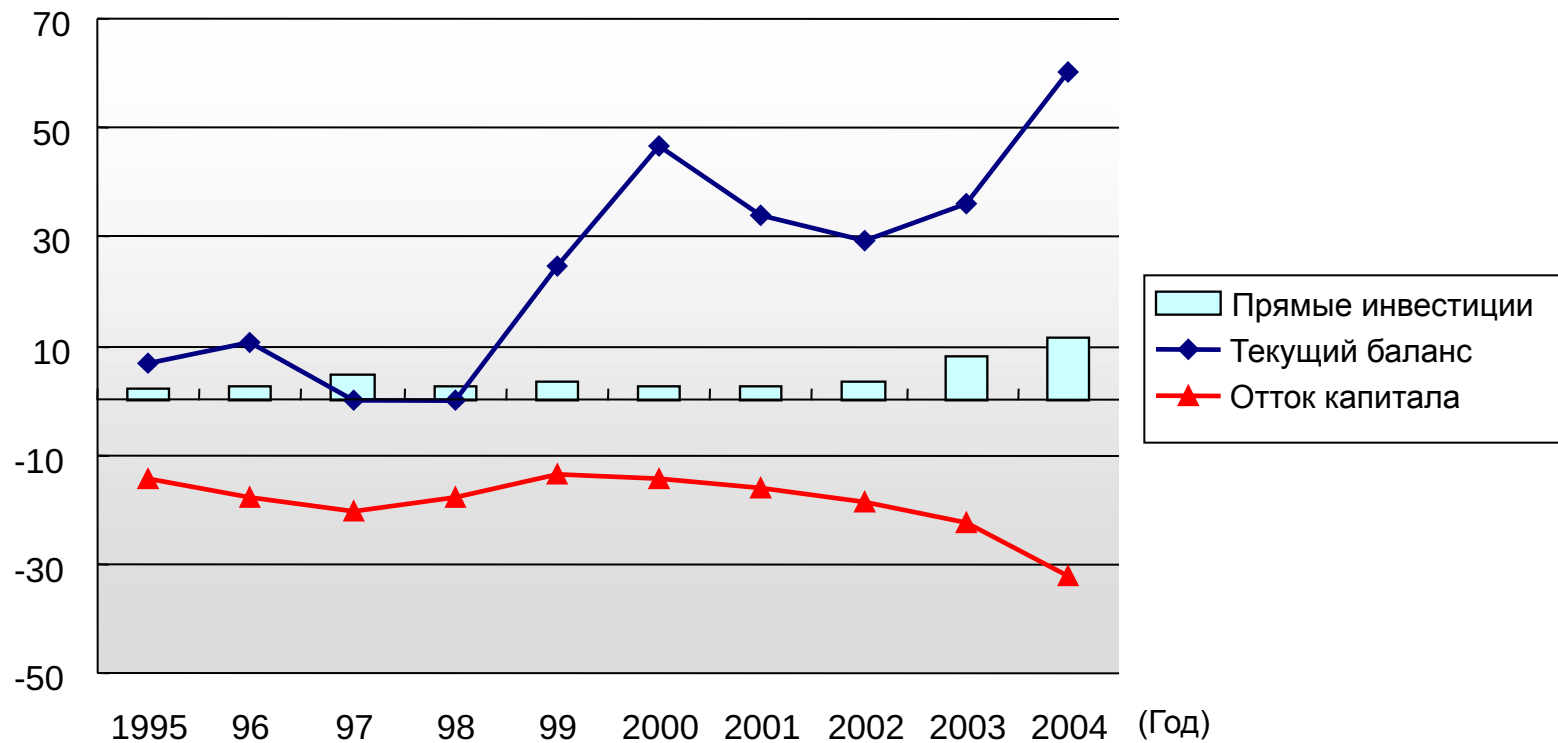
«4 типа торговли услугами», предусмотренных ГАТС (4)

Вид	4. Предоставление услуг иностранным физическим лицом (четвертый тип).
Содержание	Услуги, предоставляемый страной-участницей посредством физического лица, пребывающего на территории другой страны-участницы
Характерный пример	<p>* Выступление приглашенных зарубежных артистов</p> <p>* Ремонт и обслуживание техники, иностранным специалистом во время краткого пребывания в стране</p>
<p>Схема характерного примера</p>	 <p style="text-align: center;"> Страна потребления услуг Страна предоставления услуг </p> <p> ● : Предприятие услуг ▲ : Потребитель услуг ■ : Представительство ◆ : Физическое лицо </p> <p style="text-align: right;"> ○ △ □ ◇ : До передвижения ← : Предоставление услуг ← : Передвижение ← : Создание представительства </p>

Тенденции иностранных прямых инвестиций и оттока капитала

Тенденции текущего баланса, прямых инвестиций и оттока капитала

(1 млрд. долл.)



Причины, мешающие японским предприятиям вести бизнес в России

Вопрос: «Каковы причины, мешающие бизнесу в России?»

Варианты ответов	Кол-во отв.
1) Неподготовленность правовой и налоговой систем	22
2) Отсутствие денежных средств у российских предприятий	16
3) Исполнение правовых и налоговых правил	12
4) Неподготовленность финансовой и банковской систем	12
5) Восприятие бизнеса русскими людьми	12
6) Отношение между центром и местными властями	6
7) Внешнеторговые обязательства советской эпохи	6
8) Недостаточное понимание японской стороны	6
9) Неправомерное вмешательство административных структур	5
10) Вмешательство мафиозных структур	5

(Прим.) Результат анкетирования 87 японских предприятий, входящих в Японско-российскую экономическую комиссию Японской федерации экономических организаций. Несколько ответов возможно. Анкетирование проводилось в 2000 г.