

А. М. Мырзахметова

# ВТО и внешняя торговля Казахстана

---

Учебное пособие

Алматы  
2010

**УДК 339.5**  
**ББК 65.9**  
**М 94**

***РЕЦЕНЗЕНТЫ:***

доктор экономических наук, профессор ***Р. Е. Елемесов***  
(КазНУ им. аль-Фараби)  
доктор экономических наук, профессор ***Ж. Я. Аубакирова***  
(КазНПУ им. Абая)  
кандидат экономических наук,  
директор программы ДВА ***Г. Т. Куренкеева***  
(Международная Академия Бизнеса)

**А. М. Мырзахметова**  
**ВТО и внешняя торговля Казахстана:** Учебное пособие.—  
Алматы: Заң әдебиеті, 2010.— 146 с.

**ISBN 9965-813-79-5**

В учебном пособии дан анализ международной торговой политики, раскрыты роль и деятельность ВТО в регулировании мировой торговли; показаны этапы становления и развития внешне-торговой политики и анализ внешней торговли Казахстана; исследованы проблемы переговорного процесса, плюсы и минусы вступления Казахстана в ВТО.

Адресовано студентам, магистрантам и всем тем, кто интересуется вопросами развития мировой экономики, международной торговли и внешней торговли Казахстана.

**ББК 65.9**

**ISBN 9965-813-79-5**

© А. М. Мырзахметова, 2010.  
© Заң әдебиеті, 2010.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие .....	6
<b>Глава 1. ИНСТРУМЕНТЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ И РОЛЬ ГАТТ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ</b>	
1.1. Теоретические основы и инструменты регулирования внешней торговли .....	8
1.2. Цели, задачи и механизм деятельности ГАТТ .....	29
<b>Глава 2. ИТОГИ УРУГВАЙСКОГО РАУНДА ПЕРЕГОВОРОВ И СОЗДАНИЕ ВТО</b>	
2.1. Итоги Уругвайского раунда переговоров и проблемы международной торговли .....	45
2.2. Институциональные и правовые рамки ВТО .....	59
<b>Глава 3. МЕХАНИЗМ И МИРОВОЙ ОПЫТ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАН В ВТО</b>	
3.1. Механизм вступления стран в ВТО и региональная интеграция .....	70
3.2. Опыт вступления зарубежных стран в ВТО .....	81
<b>Глава 4. РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ</b>	
4.1. Становление и развитие внешнеторговой политики Казахстана.....	96
4.2. Анализ внешней торговли Республики Казахстан.....	107
<b>Глава 5. КАЗАХСТАН И ВТО</b>	
5.1. Переговорный процесс по вступлению Казахстана в ВТО.....	120
5.2. Вступление Казахстана в ВТО: издержки и выгоды.....	129
Литература .....	139
Приложение 1 .....	140
Приложение 2 .....	143
Приложение 3 .....	145

## ПЕРЕЧЕНЬ СОКРАЩЕНИЙ

АМС — Агрегированные меры поддержки;
ВВП — Валовой внутренний продукт;
ВТО — Всемирная торговая Организация;
ВЭД — Внешнеэкономическая деятельность;
ГАТС — Генеральное соглашение по торговле услугами;
ГАТТ — Генеральное соглашение по тарифам и торговле;
ГС — Гармонизированная система кодирования и описания товаров;
ГСП — Генеральная система преференций;
ДОЭ — Добровольные ограничения экспорта;
ЕАСТ — Европейская ассоциация свободной торговли;
ЕврАзЭС — Евразийское экономическое сообщество;
ЕС — Европейский союз;
ЕЭП — Единое экономическое пространство;
ЗСТ — Зона свободной торговли;
КТП — Комитет по торговым переговорам;
МБРР — Международный банк реконструкции и развития;
МВК — Межведомственная комиссия;
МВФ — Международный валютный фонд;
МЕРКОСУР — Общий рынок стран Латинской Америки;
МОТ — Международная организация труда;
МОТП — Механизм обзора торговой политики;
МСТ — Международные соглашения по текстилю;
МТП — Многосторонние торговые переговоры;
МТС — Многосторонние торговые соглашения;
НБК — Национальный Банк Казахстана;
НСЗ — Номинальная ставка защиты;
НТБ — Нетарифные барьеры;
ООТП — Орган обзора торговой политики;
ОЭСР — Организация экономического сотрудничества и развития;
РГ — Рабочая группа;
РС — Развивающаяся страна;
СДР — Специальные права заимствования;
СНГ — Содружество независимых государств;
СРС — Самостоятельная работа студентов;

ТН ВЭД — Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности;

ТНК — Транснациональные корпорации;

ТРИМС — Соглашения по торговым аспектам инвестиционных мер;

ТРИПС — Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности;

ТС — Таможенный союз;

ЦАЭС — Центрально-Азиатское экономическое сообщество;

ЦАС — Центрально-Азиатский Союз;

ЮНКТАД — Конференция ООН по торговле и развитию.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Характерной чертой современного мира является усиление процессов интеграции и глобализации, взаимодействия и взаимозависимости. Ни одна страна, ни один субъект мировой экономики не может успешно развиваться, будучи изолированной единицей мирового хозяйства.

В условиях глобализации современного мира ведущее место в системе мирохозяйственных связей занимает международная торговля. Участие стран в международной торговле, осуществление внешнеторговых операций и проведение самостоятельной внешнеторговой политики — важная и неотъемлемая часть международных экономических отношений между странами. Внешняя торговля все больше и больше занимает важные позиции во внешнеэкономической деятельности стран.

Для того чтобы понять цели, задачи, принципы и тенденции развития международной торговли, необходимо изучать теорию и практику международной торговли. Для того чтобы понять роль и место страны в международном разделении труда, необходимо изучать внешнюю торговлю и внешнеторговую политику страны.

Страны постоянно искали и ищут пути устранения или хотя бы смягчения существующих разногласий в международной торговле. В этой связи логичны и естественны попытки выработать взаимоувязанную и скоординированную внешнеторговую политику стран-участниц международной торговли. Важнейшую роль в этом процессе играют международные экономические организации и прежде всего Всемирная Торговая Организация.

В данном учебном пособии раскрываются теоретические основы и инструменты внешнеторговой политики стран, роль ГАТТ-ВТО в регулировании международной торговли и в разработке международной торговой политики стран. Раскрывается механизм и опыт вступления зарубежных стран в ВТО.

Особенностью настоящего учебного пособия является то, что в нем рассматриваются этапы становления и развития внешнеторговой политики Казахстана и дается анализ внешней торговли нашей страны с начала девяностых годов и по настоящее время.

В последнем разделе данного учебного пособия рассматриваются вопросы вступления Казахстана в ВТО, ключевые пробле-

мы переговорного процесса, положительные и отрицательные аспекты вступления Казахстана в ВТО.

Данное учебное пособие содержит богатый теоретический и практический материал по международной торговой политике, внешней торговле и торговой политике Казахстана.

В конце каждого раздела даются контрольные задания для студентов, которые позволят лучше усвоить и закрепить пройденный материал.

Учебное пособие предназначено для студентов, магистрантов и всех тех, кто интересуется проблемами международной экономики, международной торговли и внешней торговли Казахстана.

# Глава 1. ИНСТРУМЕНТЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ И РОЛЬ ГАТТ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ



## 1.1. Теоретические основы и инструменты регулирования внешней торговли

Внешняя торговля как система институтов, способствующих продвижению отечественных товаров на внешние рынки, представляет собой подвижную структуру, включающую определенные подгруппы в соотношении и взаимодействии. Понятие «внешняя торговля» в современном мире трактуется широко, где помимо обмена товарами в него включается и обмен услугами. С каждым годом доля услуг во внешнеторговом обороте увеличивается. Через международный торговый обмен обеспечивается пополнение оборотного капитала в сфере производства.

Для многих стран внешняя торговля является одним из основных источников пополнения бюджетных средств и оказывает большое влияние на социальную сферу. Однако для того, чтобы внешняя торговля давала позитивные результаты, необходима эффективная государственная политика в этой области.

Разные страны занимают в мировой экономике в целом и на отдельных товарных рынках различное положение. Для защиты своих интересов каждый участник международной торговли проводит определенную политику в этой сфере. Существуют две разновидности политики в сфере международной торговли:

- международная торговая политика;
- внешнеторговая политика.

Под международной торговой политикой обычно понимают общепринятую политику, которой придерживается большинство стран мира, например, либерализация — это общепринятая в глобальном масштабе торговая политика, которая приводит к росту

мирового товарооборота и к повышению уровня жизни в торгующих странах.

Под внешнеэкономической политикой понимают целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами. Внешнеэкономическая политика на уровне национальной экономики включает систему мер государства в инвестиционной, правовой, налоговой сферах и, соответственно, оказывает влияние на развитие и регулирование международного обмена товарами, услугами, информацией с учетом интересов других государств. Кроме того, существует трактовка внешнеэкономической политики на уровне предприятий и регионов. Под данной политикой в этом случае понимается совокупность мер государства по созданию благоприятных условий для выхода отдельных предприятий или регионов на внешние товарные рынки с целью получения наибольшей экономической выгоды от внешней торговли.

Цели внешнеэкономической политики должны отвечать национальным экономическим интересам и учитывать условия и возможности развития экономики страны. Основными из них являются:

- изменение степени и способа включения данной страны в международное разделение труда;
- изменение объемов экспорта и импорта;
- изменение структуры внешней торговли;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами;
- изменение соотношения экспортных и импортных цен.

Некоторые цели имеют долговременный характер, например, изменение степени и способа включения страны в международное разделение труда. Другие же цели могут быть достигнуты в более короткие промежутки времени, например, изменение объема экспорта или импорта.

В зависимости от масштабов вмешательства государства в международную торговлю различают протекционистскую торговую политику и политику свободной торговли.

Политика свободной торговли означает, что государство ограничивает или воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю, оставляя за рынком роль основного регулятора. Проведение политики свободной торговли позволяет получать наибольшую выгоду от международного экономического обмена в основном странам экономически более развитым, хотя в чистом виде она никогда и нигде не применялась.

Протекционизм — государственная политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции. Протекционизм исключает свободное действие рыночных сил, поскольку предполагается, что оно может быть невыгодным для менее развитых стран. Протекционизм способствует развитию в стране определенных отраслей производства и решению проблемы безработицы. Однако данная политика при ее длительном применении может привести и к негативным последствиям, таким как экономический застой, спад отечественного производства. Так как устранение иностранной конкуренции ослабит заинтересованность отечественных предпринимателей в повышении технического уровня и эффективности производства.

В своей крайней форме протекционизм принимает форму экономической автаркии, при которой стремятся ограничить свой импорт только теми товарами, производство которых в данной стране невозможно. Экспорт же допускается в той мере, в которой он обеспечивает необходимый импорт. Развитие протекционистских тенденций в последние годы позволяет выделить несколько форм протекционизма:

— селективный протекционизм — это протекционистская политика, направленная против отдельных стран или отдельных товаров;

— отраслевой протекционизм — это защита определенной отрасли, прежде всего сельского хозяйства, в рамках аграрного протекционизма;

— коллективный протекционизм — это политика, проводимая объединениями стран относительно стран, в них не входящих;

— скрытый протекционизм — это протекционизм, осуществляемый методами внутренней экономической политики.

В чистом виде не существует ни той, ни другой политики. Страны в разные периоды своего развития придерживаются политики защиты внутреннего рынка или открывают свои рынки.

Для лучшего понимания механизма внешнеэкономического оборота и регулирования международной торговли нам кажется целесообразным рассмотреть основные теории международной торговли, на которых основывается международная торговая политика и внешнеэкономическая политика отдельных стран. В своем развитии теории международной торговли изменялись, противоречили

друг другу, дополнялись, каждая последующая теория вносила новый вклад в теоретическое обоснование внешней торговли. Первые научно-теоретические подходы к объяснению существования международной торговли мы уже вкратце упоминали в начале нашего исследования, остановимся на них подробнее и рассмотрим другие важные концепции.

Ранний меркантилизм, возникший в конце XV века, основывался на стремлении к увеличению денежного богатства. Согласно взглядам ранних меркантилистов, государству следует продавать на внешнем рынке как можно больше товаров, а покупать как можно меньше, при этом накапливая золото, отождествлявшееся с богатством.

Поздние меркантилисты, со второй половины XVI до середины XVIII века, главным для страны считали активный торговый баланс. Они отождествляли богатство с избытком товаров, который на внешнем рынке должен был превратиться в деньги. При этом они выступали за вывоз из страны готовых изделий, а вывоз сырья запрещали, напротив, разрешая беспощинный импорт сырья в страну, увеличивая, таким образом, запасы золота внутри страны. Представителями этой экономической школы были Т. Ман, Ч. Давенант, Ж. П. Монкретьен, В. Петти.

Адам Смит также поставил вопрос о рациональной международной торговле, критикуя меркантилистов в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» в 1776 г. [1. С. 81—396]. Он писал, что государству на внешнем рынке выгодно не только продавать, но и покупать товары, богатство нации зависит от производительности труда. Он считал, что государство должно торговать согласно своей обеспеченности ресурсами, экспортировать те товары, для производства которых есть «Абсолютное преимущество».

Д. Рикардо в книге «Начало политической экономии и налогового обложения» развил теорию А. Смита дальше. Он доказал, что в основе международной торговли лежит принцип «сравнительного преимущества» страны в производстве какого-либо товара [1. С. 399—473]. Торговля существует благодаря относительной, а не абсолютной разнице в производительности, поэтому все страны, участвующие в мировой торговле получают выгоду. Силой классической теории является ее простота и предполо-

жение различных технологий в странах. Слабость ее — в предположении только одного фактора производства — рабочей силы.

Представители так называемой неоклассической школы Э. Хекшер и Б. Олин развили теорию классиков еще дальше, обосновав причину «относительного преимущества» стран. Они создали теорему Хекшера-Олина — каждая страна производит и экспортирует те товары, для производства которых имеются избыточные факторы производства, и, наоборот, импортирует те товары, для производства которых факторы в дефиците или отсутствуют вовсе [2. С. 100—104]. У этой теоремы есть другая сторона, которая говорит о тенденции к выравниванию абсолютных и относительных цен на гомогенные факторы производства в торгующих странах (теорема Хекшера-Олина-Самуэльсона). То есть выравнивание в результате торговли относительных цен на товары приводит к выравниванию относительных цен на факторы, с помощью которых эти товары были произведены. Слабостью неоклассической теории являются допущения: одинаковые технологии в разных странах, одинаковые вкусы и предпочтения в странах, факторы производства мобильны между отраслями, но не между странами, существует свободная торговля без транспортных издержек, предполагается постоянный эффект масштаба. Силой теоремы Хекшера-Олина является простота, объяснение «сравнительного преимущества» стран и причин торговли между ними.

Если примерить эти теории к современности, то можно заметить, что они отчасти работают и сегодня.

Например, отдельные положения меркантилизма: многие развитые страны экспортируют товары высокой степени переработки и применяют защитные меры к готовым товарам из развивающихся стран. По отношению к сырью и минеральным ресурсам, которые экспортируют страны с переходной экономикой, они открывают свои рынки, но покупают их по ценам ниже мировых: например, ограничение импорта российской стали, импорта урана, нефти, цветных и черных металлов из Казахстана.

Рикардианская модель также подтверждается на практике, «сравнительные преимущества» развивающихся стран определяют их роль и место в международном разделении труда: Казахстан экспортирует нефть, зерно, цветные металлы; Россия —

нефть, газ, сталь; Туркмения — газ, хлопок; Узбекистан — хлопок, золото; Голландия — сыры и цветы; Бразилия — кофе, бананы; Индия — чай, шерсть; Австралия — шерсть, мясо и молоко; Китай — игрушки и одежду. Развитые страны экспортируют другого рода товары: Япония и США — автомобили, бытовую технику, компьютеры и программное обеспечение к ним, Германия — продукты химии и фармацевтики, автомобили, Испания и Италия — вино, одежду и обувь.

Теорема Хекшера-Олина объясняет, почему возникает это относительное преимущество у стран, как влияет насыщенность факторами производства на внешнюю торговлю. Китай производит одежду и игрушки, т. к. в этой стране избыток трудовых ресурсов и они производят трудоемкую продукцию, в Японии — избыток капитала и технологий — они специализируются на производстве капиталоемких и наукоемких товаров, в Казахстане много земли, в ее недрах есть ресурсы, продавая которые мы реализуем свое «сравнительное преимущество».

В. Леонтьев (США) в 1953 г. провел исследование, которое опровергало теорему Хекшера-Олина. Проведя статистический анализ американского экспорта и импорта после второй мировой войны, он увидел, что США импортируют капиталоемкую продукцию, а экспортируют трудоемкую.

Но американский экономист Д. Кисинг в своем исследовании, опубликованном в 1966 г., разделил рабочую силу на 8 категорий в соответствии с их квалификацией и доказал, что в США имеется избыток квалифицированной рабочей силы и относительный недостаток неквалифицированной рабочей силы [2. С. 109—111]. Поэтому США экспортируют продукты квалифицированного труда, который, учитывая затраты на его подготовку и обучение, можно рассчитывать как капитал. Импортирует США сырье, добыча которого требует большого количества затрат капитала. Еще В. Леонтьев не учитывал роль американского импортного тарифа, который был введен для защиты от иностранной конкуренции трудоемких отраслей США. Так что реверс факторов производства устраняет парадокс Леонтьева.

В двадцатые годы XX века появилась стандартная модель международной торговли, ее создали ирландский экономист Ф. Эд-

жуорт и австрийский экономист Г. Хэберлер. Стандартная модель расширила круг до совокупного спроса и предложения, предложила концепцию границы производственных возможностей страны и растущих издержек замещения.<sup>1</sup> Стандартная модель объясняла торговлю между странами различиями либо в границах производственных возможностей, либо во вкусах и предпочтениях наций, а равновесная цена, при которой происходит международная торговля, определяется соотношением относительного мирового спроса и относительного мирового предложения на товар.

В 1991 г. американский экономист М. Портер опубликовал исследование «Конкурентные преимущества стран» (в русском варианте «Международная конкуренция»). Он пишет, что главная определяющая уровня жизни в стране — это продуктивность использования ресурсов. Продуктивность человеческих ресурсов определяет их зарплату, а продуктивность использования капитала — цену капитала — процентную ставку. Международная торговля позволяет стране повышать продуктивность своего производства, т. к. устраняет необходимость самостоятельно производить все товары и услуги. Страны могут специализироваться на тех отраслях и сегментах рынка, где их фирмы более конкурентоспособны, импортировать те товары и услуги, по которым их фирмы уступают зарубежным. Переход на экспорт более сложных товаров поддерживает рост продуктивности, даже если объем экспорта растет медленно. На международном рынке конкурируют фирмы, а не страны, и чтобы добиваться успеха, фирмы должны разрабатывать конкурентную стратегию. Конкурентным преимуществом фирмы могут быть: низкие издержки, разнообразие товаров, высокие технологии. Развивая конкурентные преимущества, фирма развивает отрасль, страну, благосостояние нации.

Портер продвинул вперед теорию «сравнительных преимуществ» и определяющую роль в международной торговле отвел компаниям, ТНК и их конкурентным преимуществам. Он был

---

<sup>1</sup> Рикардианская модель рассматривала торговлю в условиях постоянных издержек замещения, то есть граница производственных возможностей изображалась на графике прямой линией. Это означает, что для производства дополнительной единицы товара  $x$  надо пожертвовать постоянным количеством товара  $y$  (это частный случай стандартной модели).



абсолютно прав, т. к. мы видим, что ведущую роль в мировой торговле сегодня играют крупнейшие транснациональные корпорации (ТНК), такие, например, как Chevron Corp., Colgate Palmolive Co., Deutsche Telekom AG, Eastman Chemical, Fiat SPA, Microsoft Corp., Robert Bosch GmbH, Royal Philips Electronics, Mitsubishi Corp., Siemens AG, Sony Corp., Volkswagen AG и многие другие. Есть список ста крупнейших мировых ТНК, которые диктуют правила международной торговли сегодня.

Таким образом, каждая из основных теорий международной торговли внесла свой вклад в современную торговую политику стран, и объясняет причины, условия и возможности международной торговли стран и по сей день.

Теперь зададимся вопросом, каким образом государство воздействует на внешнюю торговлю? Государство использует инструменты торговой политики, которые по своему характеру делятся на тарифные — те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные методы. В свою очередь нетарифные методы регулирования внешней торговли подразделяются на количественные методы, финансовые, межправительственные соглашения, методы скрытого протекционизма.

Основная задача государства во внешней торговле — содействие экспорту товаров, являющихся «сравнительным преимуществом» страны, или ограничение импорта, который наносит ущерб национальным производителям. Поэтому часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Другая часть методов ставит задачу форсирования экспорта.

Таможенный тариф, в зависимости от того, какая сторона торговой политики считается важной, может определяться как:

— инструмент торговой политики и государственного регулирования страны при его взаимодействии с мировым рынком;

— свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД);

— конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны.

Таможенная пошлина — это обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара. Таможенные пошлины выполняют три основные функции: фискальную, защитную и регулируемую.

В настоящее время существует очень широкая классификация таможенных пошлин.

Таблица 1

### Виды таможенных пошлин

<i>По способу взимания</i>	Специфические	Адвалорные	Комбинированные
<i>По направлению движения товаров</i>	Импортные	Экспортные	Транзитные
<i>По характеру</i>	Сезонные	Антидемпинговые	Компенсационные
<i>По происхождению</i>	Автономные	Конвенционные	Преференциальные
<i>По времени действия</i>	Постоянные	Переменные	—

Тарифы оказывают разное влияние на разные страны [3]:

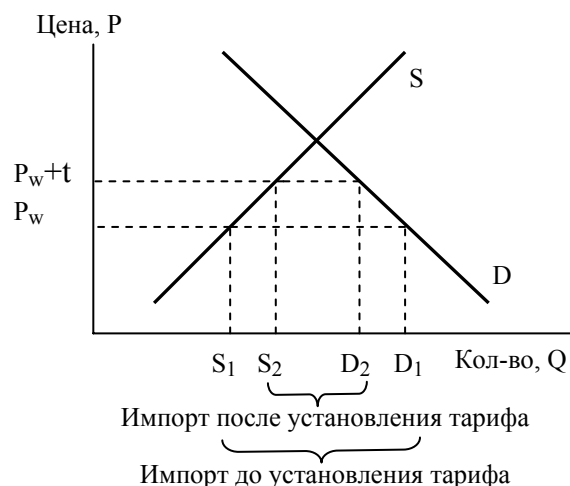
— влияние тарифа на цены зависит от соотношения размера внутреннего спроса и мирового предложения;

— тариф, установленный страной с большим спросом по сравнению с мировым предложением, может снизить мировую цену;

— тариф, установленный страной с небольшим спросом по сравнению с мировым предложением, не сможет снизить мировую цену. Внутренняя цена возрастет на полную сумму тарифа.

Когда малая страна вводит таможенные пошлины, ее доля в закупках товара на мировом рынке изначально мала, поэтому сокращение импорта оказывает слабое воздействие на мировую цену.

Допустим, Казахстан импортирует тракторы из Германии. На рисунке 1 изображен эффект тарифа на экономику Казахстана как малой страны.



**Рис. 1. Эффект введения импортного тарифа малой страной**

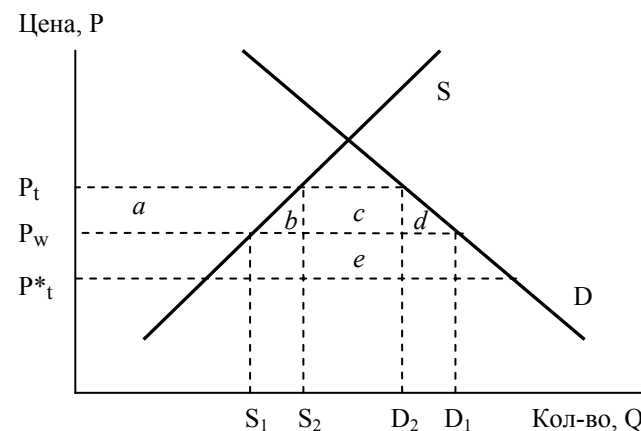
В случае малой страны, к какой относится Казахстан по размеру ВВП, пошлина повышает цену импортруемых тракторов на всю величину таможенной пошлины, т. е. с  $P_w$  до  $P_w+t$ . Производство в этом случае растет с  $S_1$  до  $S_2$ , а потребление падает с  $D_1$  до  $D_2$ . Тариф на импортные тракторы поднимает цену отечественных производителей тракторов. Это и является главной целью введения тарифа — защита национального производителя от понижения цен, порождаемого иностранной конкуренцией. Но уровень мировых цен не меняется, т. к. Казахстан не может повлиять на снижение мировых цен на тракторы, являясь малой страной. Эффекты тарифа:

- сокращение потребления из-за роста цены;
- необходимость внутреннего производства дополнительного количества тракторов при более высоких издержках (покупая за границей более дешевые тракторы, снизились бы издержки);
- увеличались доходы государственного бюджета;
- перераспределились доходы от потребителя к производителям.

Следовательно, Казахстан не получает выгоды от условий торговли и выгоды от введения тарифа на тракторы из Германии.

В случае большой страны, способной влиять на мировые цены, пошлина повышает цену товара в импортрующей стране и понижает ее в экспортрующей. В результате изменения цен потребители теряют в импортрующей стране и выигрывают в экспортрующей. Производители, наоборот, выигрывают в импортрующей стране и проигрывают в экспортрующей. Государство, вводящее таможенную пошлину, получает доход.

Возьмем для примера США, являющиеся большой страной, и допустим, что они импортруют зерно из Казахстана. Рисунок 2 наглядно иллюстрирует выигрыши и потери от введения пошлины.



**Рис. 2. Эффект введения импортного тарифа большой страной**

Пошлина поднимает внутреннюю цену с  $P_w$  до  $P_t$ , что снижает экспортную цену с  $P_w$  до  $P*_t$ . Внутреннее производство зерна растет с  $S_1$  до  $S_2$ , в то время как внутреннее потребление падает с  $D_1$  до  $D_2$ . Выигрыши и издержки для различных социальных групп могут быть выражены как сумма площадей пяти фигур, обозначенных  $a, b, c, d, e$ .

В первую очередь рассмотрим выигрыш американских производителей. Поскольку они продадут свое зерно по более высокой цене, выигрыш для них возрастет. Рост их выигрыша равен  $a$ , возросшей разнице, получаемой вычитанием площади под кри-

вой предложения из площади, получаемой умножением  $P$  на  $Q$ . Американские потребители покупают по более высокой цене, и, следовательно, проигрывают. На рисунке 6 их потери составят сумму площадей  $a$ ,  $b$ ,  $c$ ,  $d$ , т. е. геометрически это сокращение разности площадей зоны, расположенной под кривой спроса и фигуры, размер которой выражается величиной  $P*Q$ .

Помимо производителей и потребителей США в данной ситуации присутствует еще одна сторона — Правительство США. Государство получает доход, собирая поступления от пошлины. Он равен ставке тарифа  $t$ , умноженной на объем импорта зерна  $Q_1 = D_2 - S_2$ . Поскольку  $t = P_1 - P^*$ , доход государства равен сумме площадей  $c$  и  $e$ .

Теперь рассмотрим чистый эффект, оказываемый тарифом на социальное благосостояние американского общества. Издержки от введения пошлины выражаются следующим образом: *Потери потребителя — Выигрыш производителя — Доход государства*, или, заменяя эти понятия на фигуры:  $(a+b+c+d) - a - (c+e) = b+d-e$ .

Мы получили два треугольника, измеряющих потери, и прямоугольник, площадь которого соответствует, наоборот, выигрышу. Площадь  $b+d$  символизирует снижение эффективности, происходящее из-за влияния тарифа, а площадь  $e$  представляет собой выигрыш от улучшения условий торговли, которое происходит, поскольку пошлина снижает цену поставок из Казахстана. Казахстан после введения американского импортного тарифа, опасаясь потерять большой экспортный рынок, может пойти на снижение цены. Такое явление называется «парадоксом Меллера».

Существуют разные мнения о целесообразности применения тарифной политики.

Аргументы *против* тарифа:

- 1) тарифы замедляют экономический рост;
- 2) тариф приводит к увеличению налогового бремени на потребителей;
- 3) тариф на импортные товары косвенно подрывает экспорт страны;
- 4) тариф ведет к сокращению общего уровня занятости;
- 5) одностороннее введение тарифа нередко приводит к торговым войнам.

Аргументы *в защиту* тарифа:

- 1) тариф — защита молодых отраслей;
- 2) тариф — средство стимулирования отечественного производства;
- 3) тариф — важный источник бюджетных поступлений;
- 4) тариф — защита национальной безопасности, международного престижа страны.

Таможенные тарифы относятся к наиболее активно применяемым формам регулирования экспортно-импортных операций из-за многообразия форм и задач, выполняемых ими. Чаще всего используются импортные пошлины как протекционистские меры. В развивающихся странах они играют роль увеличения налоговых поступлений, а в развитых странах сегодня играют роль, регулирующую внешнюю торговлю. Экспортные пошлины удорожают стоимость товаров на мировом рынке и применяются для сырьевых товаров, по которым страна имеет монопольное преимущество или для ограничения вывоза данных товаров из страны. Иногда страны-экспортеры используют экспортные пошлины для ограничения поставок на мировой рынок сырья и повышения доходов казны и производителей, например, налогообложение риса Таиландом и Мьянмой, какао-бобов Ганой и кофе — Бразилией.

Транзитные пошлины сегодня в мире практически не применяются, за исключением отдельных развивающихся стран.

Антидемпинговые пошлины часто применяются для защиты импорта в США, странах ЕС, Канаде, Австралии. В ЕС существует обязательность введения антидемпингового барьера на территории всех стран независимо от того, в какую страну экспортируется товар.

В 1999 г. Казахстан добился от США отмены ограничительных мер по доступу на американский рынок урана, ферросилиция и титановой губки. Но это не означает, что рынок США полностью открыт для нас.

Другим проблемным рынком для Казахстана является ЕС. С 1993 г. в ЕС действуют антидемпинговые пошлины на импорт ферросилиция из Казахстана и России. Также ЕС ввел квоты на импорт стальной и текстильной продукции из Казахстана.

Если для России и Казахстана, стран СНГ обвинения в демпинге касаются обычно экспорта сырья, то в отношении других стран (Японии, Кореи, Тайваня, Гонконга, Китая и др.) суды Европы и США рассматривают дела о массовых и дешевых поставках потребительских товаров: автомобилей, бытовой электроники, компьютеров, одежды и т. д.

Таможенно-тарифное регулирование в Казахстане базируется на ТН ВЭД, Таможенном кодексе и других нормативно-правовых документах, регулирующих импорт и экспорт.

Таможенный тариф представляет собой систематизированный свод ставок таможенных пошлин, который строится на нормах и принципах таможенного дела, применительно к гармонизированной системе (ГС) описания и кодирования товаров. Хотя Казахстан еще не присоединился к одноименной международной конвенции (Брюссель, 14 июня 1983 г.), наша страна использует товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), действующую для стран СНГ, которая практически совпадает с ГС.

В основу ГС и ТН ВЭД положена совокупность признаков товаров:

- по происхождению материалов, из которых произведен товар;
- назначение;
- химический состав;
- последовательность обработки товаров;
- значение товара в мировой торговле.

В ГС соблюдается принцип однозначного отнесения товара к классификационным группировкам. Кодирование товаров позволяет ускорять оперативный международный обмен информацией по стандартным определителям продукции. То есть шестизначная кодировка ТН ВЭД имеет то же значение, что и ГС.

Казахстанские таможенные платежи классифицируются на три большие группы:

- 1) Пошлины:
  - специфические, адвалорные, комбинированные таможенные пошлины;
  - специальные таможенные пошлины;
  - экспортные и импортные таможенные пошлины;

- сезонные таможенные пошлины;
- компенсационные пошлины;
- антидемпинговые пошлины.

2) Сборы, которые образуют:

- сбор за таможенное оформление;
- сбор за хранение товаров;
- сбор за таможенное сопровождение товаров;
- сбор за выдачу лицензии таможенными органами;
- сбор за выдачу аттестата специалистом по таможенному оформлению.

3) Плата за услуги:

- плата за предоставление необходимой информации и консультации;
- плата за услуги по принятию предварительного решения;
- плата за участие в таможенном аукционе.

Специальные таможенные пошлины используются, если на территорию Казахстана завозятся товары в таких количествах и на таких условиях, которые могут угрожать экономической безопасности страны. Сезонная пошлина вводится правительством Казахстана для оперативного регулирования ввоза и вывоза товаров в тот или иной сезон, такие пошлины по законодательству РК могут взиматься в течение периода, не превышающего 4 месяца. Компенсационную пошлину применяют в случае ввоза товаров в Казахстан, при производстве которых использовались субсидии (прямо или косвенно), а также, если ввоз таких товаров может нанести ущерб товаропроизводителям аналогичных товаров в Казахстане.

Антидемпинговая пошлина взимается в том случае, если в Казахстан ввозятся товары по цене ниже конкурентной цены в стране экспорта на момент ввоза товара. Например, после российского кризиса в августе 1998 г. девальвация рубля вызвала удешевление российских активов, цены на энергоносители, транспортные тарифы, сырье в России стали в два-три раза ниже, чем в соседних странах — торговых партнерах. Это вызвало поток российского импорта по демпинговым ценам в Казахстан и другие страны СНГ. В качестве ответной меры Правительство ввело жесткое ограничение импорта товаров из России: запрет импорта основных продуктов питания и антидемпинговые пошлины на некоторые товары.

В Казахстане используются преимущественно импортные, реже — экспортные таможенные пошлины. Например, в апреле 2008 года Правительство Республики Казахстан утвердило таможенную пошлину на вывоз сырой нефти — 109,91 долл. США за тонну (данная форма расчета пошлины была привязана к мировой цене в то время 714 долл. США за тонну), что должно было принести государству 1 миллиард долл. США в виде налоговых поступлений. Постановлением Правительства Республики Казахстан от 15.10.08. с октября 2008 года данная пошлина на вывоз сырой нефти из страны была увеличена до 203,8 долл. США за тонну. Но министр индустрии и торговли РК В. Школьник отметил, что эта пошлина не будет применяться к нефтедобывающим компаниям, у которых в контрактах есть положение о стабильности внешнеторгового режима, таким как ТенгизШеврОйл (ТШО).

Транзитные пошлины в Казахстане не применяются, что согласуется с нормами международного права.

Ставки таможенных пошлин устанавливает правительство РК по предложениям Таможенно-Тарифного Совета. Основой для исчисления таможенных платежей является таможенная стоимость товаров. Таможенная пошлина, уплачиваемая с импортных товаров, определяется по формуле:

$$ТП = \frac{ТС \times С}{100},$$

где  $ТП$  — таможенная пошлина;

$ТС$  — таможенная стоимость;

$С$  — таможенная ставка на импортируемый товар.

Таможенная стоимость импортных товаров в Казахстане основывается на котировке цены СИФ, включающей в себя стоимость товара, страхование и транспортировку до места назначения. Таможенная стоимость импортных товаров в Казахстане определяется на принципах, сформированных Генеральным соглашением по тарифам и торговле, ныне ВТО, куда наша страна собирается вступить.

Законом определено, что таможенные платежи уплачиваются до принятия таможенной декларации или в день ее принятия, и поступают в государственный бюджет.

Таможенные тарифы развитых стран строятся так, чтобы уровень налогообложения увеличивался с увеличением степени обработки товара. Например, если таможенная пошлина на импорт необработанного хлопка из Узбекистана отсутствует, то для хлопчатобумажной пряжи она увеличивается до 7—9 %, а для изделий из хлопка может достигать уже 20 %.

Поэтому казахстанский экспорт сталкивается на мировых рынках с дискриминацией со стороны промышленно развитых стран и вынужден продавать свои минеральные ресурсы по ценам ниже мировых.

Кроме таможенных пошлин государства широко применяют и нетарифные методы регулирования внешней торговли, которые можно условно поделить на количественные ограничения, финансовые методы торговой политики, межправительственные соглашения и договоренности, а также скрытые методы регулирования торговли.

Количественные ограничения — это административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту. Количественные ограничения включают квотирование, лицензирование и добровольные ограничения экспорта.

Наиболее распространенной формой количественных ограничений является квота. Квота — это количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

Главное различие между квотой и таможенной пошлиной состоит в том, что при введении квоты правительство не получает дохода. В случае импортной квоты доходы перераспределяются от потребителей в пользу импортирующих компаний, которые в рамках квоты получают возможность покупать определенное количество товара по низкой мировой цене и продавать его потребителям по высокой внутренней цене. Прибыль импортирующих компаний называют квотной рентой. Чтобы забрать часть этих доходов в бюджет, государство устраивает аукционы по продаже

лицензий, дающих право экспортировать или импортировать товар в рамках квоты. Сборы от продажи лицензий поступают в государственный бюджет.

Экономическое различие между тарифом и квотой заключается не только в разном содержании распределительного эффекта, но и разной силе ограничительного воздействия, которое тариф и квота оказывают на импорт. Квота — это прямое и более сильное воздействие на импорт, прямое ограничение импорта, вот почему ВТО активно выступает против использования квот в практике мировой торговли.

Другим видом количественных ограничений являются «добровольные ограничения экспорта» (ДОЭ). Данный вид ограничений вводится правительством обычно под политическим давлением более крупной импортирующей страны, которая угрожает применением односторонних ограничительных мер на импорт в случае отказа добровольно ограничить экспорт, который наносит ущерб ее местным производителям. ДОЭ — это квота, введенная не страной-импортером, а страной-экспортером. ДОЭ всегда обходится стране-импортеру дороже, чем введение пошлины.

Финансовые методы торговой политики подразделяются на субсидии, кредитование и демпинг. Все они направлены на финансирование экспорта и, следовательно, предусматривают дискриминацию против иностранных компаний в пользу национальных производителей и экспортеров.

Субсидия — это денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта. Прямые субсидии представляют собой непосредственные выплаты экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и получаемого им дохода, они запрещены правилами ВТО. Косвенные субсидии представляют собой скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, займов по ставке ниже рыночной, возврат импортных пошлин и прочие. Субсидии могут предоставляться как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям экспортных товаров. Экспортное кредитование предусматривает финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Демпинг заключается в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующих в этих странах. Демпинг принимает формы:

1) спорадический демпинг, в основе которого лежит эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешнем рынке;

2) преднамеренный демпинг, предусматривающий временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен;

3) постоянный демпинг — постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой;

4) обратный демпинг — завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке.

Демпинг запрещен как международными правилами в рамках ВТО, так и национальными антидемпинговыми законами многих стран. В Казахстане также существует антидемпинговое законодательство.

В последнее время в мировой практике получил широкое применение другой метод нетарифной политики — скрытый протекционизм. Это разнообразные барьеры, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти. В их число входят технические барьеры, внутренние налоги и сборы, политика в рамках государственных закупок, требования о содержании местных компонентов и др.

Наиболее распространенные барьеры технического характера — это требования о соблюдении национальных стандартов, получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров и др. Внутренние налоги и сборы направлены на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Политика в рамках государственных закупок требует от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, несмотря на то что эти товары могут быть дороже аналогичных импортных. Требования о содержании местных компонентов как метод торговой политики практикуется в основном развивающимися странами в рамках политики импортозамещения, которая предполагает создание и

наращивание национальной базы производства импортируемых товаров, чтобы в дальнейшем отказаться от их импорта. Государства с помощью инструментов торговой политики воздействуют на внешнюю торговлю, регулируют экспортно-импортные операции, продвигая свои товары на мировые рынки или защищая свой рынок от иностранной конкуренции.

Мы исследовали влияние таможенных тарифов на развитые и развивающиеся страны и можно сделать следующие выводы:

1. Если большой стране выгодно вводить тарифы, т. е. они оказывают влияние на мировые цены, то малой стране введение тарифов большой экономической выгоды не принесет в силу того, что она никак не может воздействовать на мировые цены.

2. Уровень эффективного протекционизма повышается по мере увеличения разницы в величинах пошлин на сырье и готовые изделия, что является проявлением дискриминации по отношению к товарам из развивающихся стран, поэтому вступление в ВТО сулит нашей стране доступ на рынки развитых стран по принципу недискриминации.

3. Таможенное регулирование в Казахстане стремится к соответствию с общепринятыми в международной практике нормами и правилами ВТО.

### **Контрольные задания:**

#### *Вопросы для повторения:*

1. В чем состоит вклад Адама Смита в теорию международной торговли?

2. В чем состоит вклад Давида Риккардо в теорию международной торговли?

3. Что доказывает теорема Хекшера-Олина?

4. Почему Василий Леонтьев опроверг теорему Хекшера-Олина?

5. В чем состояла ошибка В. Леонтьева?

6. Что такое политика протекционизма?

7. Что такое политика свободной торговли?

8. Какой эффект окажет введение таможенного тарифа на экономику большой страны?

9. Какой эффект окажет введение таможенного тарифа на экономику малой страны?

#### *Вопросы для СРС:*

1. Что такое теория меркантилизма и кто были ее представители? Каковы основные положения теории меркантилизма? Что такое теория физиократов и кто ее представители?

2. Какие вы знаете классические и неоклассические теории международной торговли? Назовите авторов и основные положения классических теорий международной торговли. Назовите авторов и основные положения неоклассических теорий торговли.

3. Какие существуют альтернативные теории международной торговли? Какие вы знаете современные теории международной торговли? Какой вклад внес в развитие теории международной торговли Майкл Портер?

## 1.2. Цели, задачи и механизм деятельности ГАТТ

Несмотря на многовековую историю международной торговли, до второй половины XX века не было глобальной организации, которая бы регулировала международную торговлю, и только в 1947 году было создано Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле (ГАТТ) как глобальная организация, регулирующая таможенно-тарифные вопросы мировой торговли.

Одной из экономических организаций глобального масштаба является Всемирная Торговая Организация, начавшая свою деятельность с 1 января 1995 г. Правовой основой ВТО является ГАТТ в редакции 1994 г. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), ряд других договоренностей и правовых документов.

Моделью, на основе которой создавалась ВТО, стало ГАТТ, которое фактически с 1948 по 1994 гг. выполняло функции международной торговой организации. ГАТТ — это основная часть фундамента ВТО. ГАТТ сохранило свою правовую организацию, включая все положения, нормы, правила, накопленные прецеденты и примыкающие к основному тексту Генерального соглашения, интерпретирующие его статьи, договоренности и соглашения [4]. Войдя в состав ВТО, ГАТТ во многом сохраняет и свою автономность, поскольку Совет по торговле товарами — это, прежде всего, орган, где по-прежнему будут обсуждаться проблемы, приниматься решения, адресованные Генеральному совету ВТО, входящему в сферу компетенции ГАТТ.

Чтобы ответить на все спорные вопросы и разобраться в том, есть ли необходимость в ВТО, надо ли нашей стране туда вступать, необходимо проследить, каковы же были предпосылки и условия создания ГАТТ, каковы правила и принципы, структура этой организации.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле было создано в 1947 г. в Женеве. Создание ГАТТ было связано с попытками образовать Международную торговую организацию (МТО). В феврале 1946 года ЭКОСОС (Экономический и социальный совет ООН) принял решение о созыве международной конференции по торговле и занятости и создал подготовительный комитет, призванный подготовить проект устава МТО.

Международная конференция по торговле и занятости проходила в Гаване с сентября 1946 г. по март 1948 г. В ней участвовало 56 стран. 24 марта 1948 г. был подписан заключительный акт — Гаванский устав Международной торговой организации. Этот документ должен был вступить в силу через два месяца после ратификации большинством стран, подписавших заключительный акт конференции. Однако этот устав в силу не вступил. Большинство стран, подписавших Гаванский устав, выжидали, какую позицию займут США, прежде чем самим ратифицировать его. В США победили представители тех монополистических кругов, которые придерживались протекционистской политики, и устав не был ратифицирован. Другими словами, у власти в США в это время стояли те силы, которые представляли интересы транснациональных корпораций (ТНК). Транснациональные корпорации не были заинтересованы в создании организации, регламентирующей международную торговлю, поскольку международная торговля для ТНК представляет собой частично внутрифирменную торговлю по внутрифирменным ценам, частично «запланированную» торговлю на заранее разделенных монополизированных рынках и лишь частично свободную рыночную торговлю, регулируемую в некоторой мере через международные экономические организации.

Параллельно с переговорами по уставу МТО были, однако, организованы переговоры по тарифам и выработке текста Генерального соглашения по тарифам и торговле.

Таким образом, шли два параллельных процесса, которые завершились тем, что 30 октября 1947 года в Женеве был подписан заключительный акт первой тарифной конференции, который включал в себя текст Генерального Соглашения по Тарифам и Торговле (ГАТТ).

Предпосылкой создания ГАТТ явилась идея о том, что развитие внешней торговли должно определяться экономическими факторами, а не административными методами и односторонними решениями.

Основной целью образования ГАТТ являлось обеспечение безопасности международных торговых отношений путем:

— ликвидации таможенных и других торговых ограничений;



— устранения всех форм дискриминации в международной торговле с целью повышения уровня жизни, обеспечения полной занятости;

— повышения реальных доходов и спроса, более эффективного использования сырья, роста производства и торгового обмена.

Главная задача данного Соглашения состояла в обеспечении регулирования торговых отношений между участвующими странами на многосторонней основе. Ввиду провала попыток создания МТО Генеральное соглашение по тарифам и торговле стало единственным многосторонним документом, регламентирующим торговую и тарифную политику стран-участниц этого соглашения. В данном случае США не возражали против подписания Генерального соглашения по тарифам и торговле, так как задачи снижения тарифов, стоящие перед этим соглашением, не затрагивали интересов американских ТНК.

С 1 января 1948 г. Генеральное соглашение вступило в силу для двадцати трех подписавших его стран, в основном развитых капиталистических.

Таким образом, ГАТТ стал многосторонним договором, определяющим права и обязанности участвующих в нем стран в области внешней торговли.

Соглашение состояло из трех частей. Первая часть включала в себя две статьи: об общем режиме наибольшего благоприятствования, а также о списках и режиме взаимных таможенных уступок. Вторая часть включала двадцать одну статью (с III по XXIII), относящуюся к правилам торговой политики, которые страны-участницы обязались применять в своих торговых взаимоотношениях. Третья часть состояла из двенадцати статей (с XXIV по XXXV), которые регулировали процедуру и механизм вступления стран.

При заключении ГАТТ имелось в виду, что вторая его часть, относящаяся к принципам внешней торговли, будет действовать временно — до вступления в силу упомянутого выше устава Международной торговой организации, но он так и не вступил в силу из-за вышеупомянутых причин.

В 1964 г. была создана Конференция ООН по торговле и развитию ЮНКТАД, которая разрабатывала именно эти проблемы совместно с ГАТТ.

С 1964 г. начала разрабатываться дополнительная, IV часть соглашения — «Торговля и развитие», которая рассматривала вопрос торговли с развивающимися странами. С января 1968 г. эта часть соглашения стала официальной частью ГАТТ (Приложение 1). В ее статьях содержатся декларации о необходимости увеличения экспортных поступлений развивающихся стран, о том, что «развитые страны-участницы не ожидают взаимности по взятым на себя обязательствам в торговых переговорах о снижении или устранении тарифов и других барьеров для торговли менее развитых стран-участниц». Как показала практика, развивающиеся страны достаточных практических выгод фактически не получили, и после вступления в силу IV части соглашения их заинтересованность в ГАТТ определяется надеждами на получение хотя бы частичных уступок от развитых стран без взаимных уступок со своей стороны.

Положения ГАТТ требуют, чтобы вступающая в ГАТТ страна привела свое национальное законодательство, имеющее отношение к международной торговле и сотрудничеству, в максимально возможное соответствие с правилами ГАТТ. Соглашения, появившиеся в итоге «Токио-раунда», содержат более жесткое положение — национальное законодательство страны-участницы должно точно соответствовать положениям ГАТТ. В силу этого ГАТТ содействует унификации национальных норм, правил и принципов, регулирующих международную торговлю.

На основе ГАТТ и в значительной мере по инициативе ГАТТ в рамках Совета по таможенному сотрудничеству и в других таможенных организациях разработан ряд конвенций, регламентирующих многие стороны действия таможенно-тарифных систем. Эти конвенции смыкаются с положениями самого ГАТТ, создавая единую систему норм, требований и правил, на основе которых функционирует современная международная торговая система.

Существуют две основные конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, которые содержат правила, регулирующие международную торговлю товарами: Венская конвенция и Гагская конвенция.

Конвенция ООН о договорах купли-продажи товаров (Венская конвенция) была разработана Комиссией ООН по праву ме-

ждународной торговли (ЮНСИТРАЛ), созданной в 1966 г. в целях унификации условий заключаемых сделок международной купли-продажи и устранения расхождений в национальных законодательствах. Венская конвенция была принята в 1980 г. в Вене на Конференции ООН по договорам международной купли-продажи товаров. Новая Гаагская конвенция была подписана в 1985 г. Положения конвенций являются нормами торгового права, которые носят необязательный характер, поэтому могут использоваться при составлении условий договора в той мере, в какой они не противоречат нормам национального законодательства.

Еще одной важной организацией, регулирующей отдельные вопросы международной торговли, стала Международная Торговая Палата (МТП). Эта организация разрабатывает базисные условия поставки — Инкотермины, составляет унифицированные правила и обычаи по инкассо, документарным аккредитивам, по гарантиям, т.е. регулирует вопросы единообразия и соответствия международных форм расчетов между продавцом и покупателем товаров.

Однако, основной организацией, регулирующей международную торговлю, была ГАТТ, а затем ВТО.

В основу деятельности ГАТТ положен ряд принципов. Важнейшими из них являются:

— предоставление во взаимной торговле режима наибольшего благоприятствования и принцип недискриминации;

— регулирование торговли с помощью таможенных тарифов, а не количественных ограничений;

— прогрессивное снижение таможенных тарифов в ходе многосторонних торговых переговоров;

— проведение консультаций и переговоров для решения проблем международной торговли и двусторонних торговых отношений;

— предоставление взаимных торгово-политических уступок.

Основополагающим принципом ГАТТ является всеобщность применения режима наибольшего благоприятствования. В этом — сила, внутренняя непротиворечивость организации, воплощающей в жизнь Генеральное соглашение по тарифам и торговле.

Данное требование сформулировано в Статье I ГАТТ следующим образом: «В отношении таможенных пошлин и сборов всякого рода, налагаемых на ввоз или вывоз или в связи с ними, или на перевоз за границу платежей за импорт или экспорт, а также в отношении всех правил регулирования и формальностей в связи с ввозом или вывозом, и в отношении применения внутренних налогов к импортным товарам ... любое преимущество, льгота, привилегия или изъятие из-под действия законов, предоставляемые любой договаривающейся стороной любому товару, происходящему из любой другой страны и предназначенному в любую другую страну, должны немедленно и безусловно предоставляться подобному же товару, происходящему из территорий всех других стран-участниц или предназначенному для территорий всех других стран-участниц» [4].

Это положение распространяется на экспортные, импортные и транзитные торговые операции, а также на международные платежи по экспортным и импортным операциям, на внутренние налоги и сборы и на внутренние правила и законы, регулирующие покупку и продажу товаров на внутренних территориях стран-участниц.

ГАТТ содержит ряд исключений из режима наибольшего благоприятствования. Крупнейшее из них — это разрешение создавать зоны свободной торговли и таможенные союзы, не распространяя льготы, предоставляемые в рамках этих образований на неучаствующие страны.

Другое важное положение — это разрешение развивающимся странам пользоваться на постоянной основе, в виде исключения из принципа наибольшего благоприятствования, четырьмя категориями торговых льгот (тарифные преференции по общей системе преференций; тарифные преференции, действующие в отношениях между развивающимися странами; более льготные дифференцированные условия, сформулированные в ряде соглашений, заключенных в итоге «Токио-раунда»; специальный режим в отношении наименее развитых стран).

Наряду с принципом наибольшего благоприятствования в соглашении широко применяется «национальный режим». Принцип «национального режима» сформулирован в Статье III ГАТТ, устанавливающей, что страны-участницы должны предоставлять

товарам иностранного происхождения тот же режим, что и национальным товарам в области внутренних налогов и сборов, а также в отношении национальных законов, распоряжений и правил, регулирующих внутреннюю торговлю. Особенно подробно в этой статье регламентируется использование в торгово-политических целях внутренних налогов и сборов. Трактовка и развитие целого ряда положений, касающихся национального режима, содержатся в протоколах о присоединении к ГАТТ и в соглашениях о режиме государственных закупок, появившемся в итоге «Токио-раунда».

Согласно принципам ГАТТ, торгово-политическое регулирование должно проводиться с помощью таможенных тарифов, а не количественных ограничений. Статья XI ГАТТ оговаривает, что «ни одна из стран-участниц не должна устанавливать на ввоз любого товара с территории другой страны-участницы или на ввоз или продажу для экспорта любого товара, предназначенного для территории другой страны-участницы, никаких запрещений или ограничений, будь то в форме квот, импортных или экспортных лицензий или других мер, кроме таможенных пошлин, налогов или других сборов» [4].

Правила проведения переговоров о снижении таможенных пошлин, а также процедура подготовки и изменения списков тарифных уступок определяются Статьями XXVII и XXVIII. Когда какое-либо государство присоединяется к ГАТТ, на него распространяются все существующие тарифные льготы. Поэтому вступающее в ГАТТ государство должно провести с другими странами переговоры, выдвинув встречные предложения о снижении ставок собственного таможенного тарифа. Затем эти тарифные уступки консолидируются в списке тарифных уступок, который становится частью Генерального соглашения.

Одним из основных механизмов деятельности ГАТТ являются многосторонние торговые переговоры (МТП) в форме «раундов», на которых вырабатываются новые нормы государственного регулирования международной торговли и пересматриваются старые. За время существования ГАТТ было проведено восемь переговорных конференций [5]. Восьмая — «Уругвайский раунд» — трансформировала ГАТТ в ВТО.

### Многосторонние торговые переговоры в рамках ГАТТ

№ п/п	Место открытия и проведения переговоров	Годы проведения	Число участ. стран	Основное содержание
1	Женева (Швейцария)	1947	23	Снижение таможенных тарифов
2	Аннеси (Франция)	1949	13	-/-
3	Торки (Англия)	1950	38	-/-
4	Женева (Швейцария)	1956	26	-/-
5	Женева (Швейцария)	1960-1961 (Диллон-раунд)	26	-/-
6	Женева (Швейцария)	1964-1967 (Кеннеди-раунд)	62	Снижение тарифов, разработка антидемпингового кодекса
7	Токио (Япония), работа проходила в Женеве	1973-1979 (Токио-раунд)	102	Снижение тарифов; разработка кодексов, расширяющих и усиливающих компетенцию ГАТТ в области нетарифных барьеров
8	Пунта-дель-Эсте (Уругвай), работа проходила в Женеве	1986-1994 (Уругвайский раунд)	125	Снижение таможенных барьеров, совершенствование механизма ГАТТ, соглашение о создании ВТО. Разработка ГАТС, ТРИПС, ТРИМС, МОТП.
9	Доха (Катар), работа проходит в Женеве	С 2001 года по настоящее время	144-153	Снижение таможенных и нетарифных барьеров, совершенствование механизмов ВТО. Проблемы развивающихся стран в ВТО.

Источник: Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация (ВТО), Всероссийская Академия Внешней торговли, Москва, 2000 г., с.51-52. Доработано автором с учетом Доха-раунда.

В 2001 году начался девятый раунд МТП, так называемый «Доха раунд».

По мере увеличения роли всевозможных нетарифных ограничений в международной торговле и быстрого развития новых форм мирохозяйственного обмена функции ГАТТ стали существенно расширяться.

Для осуществления этих функций были созданы организационные структуры, которые включают в себя:

- Сессию Договаривающихся Сторон;
- Совет представителей;
- Комитеты, рабочие группы, органы по урегулированию споров;
- Секретариат.

Развитые страны всегда имели сильные позиции в ГАТТ, развивающиеся страны добиваются усиления своей роли в ГАТТ. В этом противоборстве важным участком стала проблема более четкого определения статуса наблюдателя в ГАТТ. По этому вопросу в рамках ГАТТ идут неформальные консультации по следующим главным направлениям:

- переходный характер статуса наблюдателя, рассматриваемый большинством как ступень к полному присоединению к ГАТТ;
- лимиты времени, ограничивающие период статуса наблюдателя в ГАТТ;
- обязанности, которые могут быть возложены на наблюдателя (предоставление информации о торговле и торговых режимах, отчеты перед Советом ГАТТ, обязательства по отношению к странам-членам ГАТТ).

В число международных организаций, имеющих статус наблюдателя на сессиях ГАТТ, входят ЮНКТАД, ФАО, МОТ, МВФ, МБРР, все региональные комиссии ООН, а также ряд региональных организаций. Наблюдатели могут присутствовать на сессиях ГАТТ, делать заявления и участвовать в дискуссиях. Правительства стран-наблюдателей на регулярной основе получают основные документы и материалы ГАТТ. Положения Гене-

рального соглашения не распространяются на страны-наблюдатели.

В ГАТТ различаются несколько категорий наблюдателей:

— статус наблюдателя может быть предоставлен для участия в связи с определенной сессией ГАТТ, для участия только в этой сессии;

— статус наблюдателя может быть предоставлен для участия на регулярной основе в ежегодных сессиях ГАТТ. В этом случае наблюдатели приглашаются и присутствуют на этих сессиях, получают документы ГАТТ;

— статус наблюдателя может быть предоставлен для участия в ежегодных сессиях ГАТТ, на сессиях Совета ГАТТ и на сессиях других открытых органов ГАТТ.

Если страна желает вступить в ВТО, она подает заявку в секретариат ВТО. В рамках ГАТТ образуется рабочая группа из представителей заинтересованных стран-участниц, которой поручается ведение переговоров об условиях присоединения к ГАТТ страны-кандидата. Заинтересованная сторона должна представить рабочей группе так называемый меморандум о механизме своей внешней торговли, к которому должны быть приложены основные национальные акты в области регулирования внешней торговли.

Как правило, в меморандуме раскрываются следующие вопросы:

- Общая характеристика национальной внешнеторговой политики;
- Характеристика основных инструментов регулирования внешне-торговой деятельности (например, таможенный тариф, лицензионная система, валютное регулирование и т. д.);
- Анализ национальной внешнеторговой статистики;
- Перечень основных органов государственного управления внешней торговли и официальных изданий по вопросам внешней торговли (правительственные бюллетени, газеты, статистические сборники и т. д.).

После представления меморандума участники рабочей группы задают стране-кандидату целую серию вопросов. Страна-кандидат обязана представить исчерпывающую информацию по всем поставленным вопросам. Процедура «вопросы-ответы» и переговоры со страной в ряде случаев занимают несколько лет.

Затем рабочая группа разрабатывает протокол о присоединении заинтересованной страны к ГАТТ, в котором отражены основные условия присоединения, включая, как правило, списки так называемых тарифных уступок (снижение таможенных пошлин на ряд согласованных товаров) со стороны вступающей страны. Переговоры по тарифным уступкам проходят параллельно с деятельностью рабочей группы.

Протокол об условиях присоединения заинтересованной страны принимается большинством в две трети голосов стран-участниц ГАТТ. Присоединяющаяся страна подписывает протокол и оформляет вступление в ГАТТ в соответствии с внутренними законодательными процедурами.

На первых пяти конференциях ГАТТ согласовывалось снижение тарифов по принципу «уступка за уступку»; было согласовано 67 тысяч взаимных уступок, затрагивающих более чем 21 миллиард долларов годового экспорта в мировой торговле [4].

В 1964—1967 гг. была проведена шестая тарифная конференция, известная под названием «Раунд Кеннеди». На этой конференции велись переговоры о линейном снижении тарифов. Первоначально имелось намерение добиться снижения тарифов в среднем на 50%. Переговоры длились три года, порой они заходили в тупик, но были приняты все меры со стороны ведущих стран-участниц ГАТТ к тому, чтобы не допустить провала этих переговоров, т. к. они, кроме всего, были средством активизации деятельности в рамках ГАТТ в противовес ЮНКТАД, которая начала свою деятельность в 1964 г. В результате «Раунда Кеннеди» была достигнута договоренность о линейном снижении тарифов до конца 1971 г. в среднем на 35%.

В сентябре 1973 г. на совещании министров стран-участниц ГАТТ, проходившем в Токио, было официально провозглашено открытие нового, седьмого раунда торговых переговоров в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле.

Эти многосторонние торговые переговоры, называемые иногда «Токио раунд», были самыми представительными по числу участников и продолжительными по времени проведения (1973—1979 гг.). В них участвовало 99 государств, из которых 26 не являлись участниками ГАТТ.

Цели данных МТП:

- дальнейшее снижение ставок таможенных тарифов;
- снижение или устранение нетарифных ограничений в мировой торговле и сведение этих мер под более эффективный международный контроль;
- рассмотрение возможностей согласованного снижения или взаимного устранения основных препятствий на пути торговли продукцией отдельных отраслей хозяйственной деятельности (так называемый секторальный подход);
- ослабление аграрного протекционизма;
- совершенствование многосторонней системы защитных мер для ограждения внутренних рынков от чрезмерного импорта;
- устранение барьеров в торговле тропическими товарами.

Конкретные переговоры велись в семи рабочих группах: «Тарифы», «Нетарифные барьеры», «Секторальный (отраслевой) подход», «Защитные оговорки», «Сельскохозяйственные товары», «Тропические товары», «Совершенствование организационной структуры международной торговли», которые в организационном плане контролировались комитетом по переговорам.

В ходе переговоров США, ЕЭС, Япония стали отходить от принципов и целей Токийской декларации. На более поздней стадии многосторонних торговых переговоров (1977-79 гг.) они фактически свелись к двусторонним и трехсторонним переговорам, в основном между США, странами «Общего рынка» и Японией. Итоговые соглашения и документы МТП охватывают следующие основные группы вопросов:

1. Снижение таможенных пошлин.
2. Регулирование некоторых условий торговли по отдельным группам товаров (молочные продукты, мясные продукты, гражданские самолеты);
3. Разработка некоторых правовых норм и положений международной торговли, ранее не регулировавшихся ГАТТ.
4. Толкование и применение отдельных статей ГАТТ.

К *первой* группе вопросов относится протокол, отражающий результаты многосторонних торговых переговоров по тарифам, официально называемый Женевским протоколом 1979 г. к Генеральному соглашению по торговле и тарифам.

Путем принятия протокола, а также приложения к нему своих списков уступок (т.е. списка тех товаров, на которые распространяется согласованное снижение таможенных пошлин) страны-участницы юридически закрепили свои обязательства по сокращению тарифов в рамках ГАТТ.

Это снижение происходило равномерно в течение 8 лет, начиная с 1980 г. По оценкам того года, снижение ставок таможенных тарифов должно было произойти в среднем примерно на одну треть. Основная часть уступок приходилась на промышленные товары (более 90 %) и только 10 % — на сельскохозяйственные. После вступления в силу соглашения (с 1 января 1987 г.) средневзвешенный уровень таможенной защиты развитых стран снизился с 7 % в 1970 году до 4,7 % в 1987 г., а развивающихся стран — с 8,1 % до 7,1 %. Общий объем торговли, охваченный предоставленными в ходе «раунда Токио» уступками, составил 155 миллиардов долларов США [6].

Для развивающихся стран наиболее значительными оказались уступки по сельскохозяйственным товарам тропического земледелия.

Ко *второй* группе вопросов относятся соглашения, касающиеся отдельных групп товаров: международное соглашение по молочным продуктам; соглашение по мясу (телятине и говядине); соглашение по торговле в области гражданской авиатехники.

К *третьей* группе вопросов относятся согласованный текст переговорной группы по улучшению организационной структуры международной торговли и Соглашение о технических барьерах в торговле.

В первом документе наряду с некоторыми положениями, улучшающими правовой статус развивающихся стран в ГАТТ (признание их права на преференции и некоторые льготы), содержится и принцип градации развивающихся стран, заключающийся в том, что по мере развития национальной экономики развивающихся стран и улучшения их торговых позиций льготы будут уменьшаться, и эти развивающиеся страны должны будут идти на согласованные взаимные уступки в отношении развитых стран, ранее предоставивших им односторонние торговые уступки.

Соглашение по техническим барьерам (стандартам) в торговле имеет целью устранение дискриминационного использования стандартов, испытаний изделий, системы сертификации, требо-

ваний по упаковке и маркировке товаров в международной торговле.

К *четвертой* группе вопросов относятся соглашения, направленные на некоторое дополнение, развитие и изменение действующих положений ГАТТ:

- соглашение по таможенной оценке;
- соглашение по лицензированию импорта;
- соглашение о применении Статьи VI ГАТТ (антидемпинг);
- соглашение по интерпретации и применению Статей VI, XVI и XXIII Генерального соглашения по тарифам и торговле (субсидии и компенсационные пошлины);
- соглашение о размещении правительственных заказов.

Соглашение по таможенной оценке (Соглашение об осуществлении Статьи VII ГАТТ) определяет методы оценки товаров, устанавливает общие для всех стран-участниц принципы определения таможенной стоимости товаров.

Соглашение по лицензированию импорта упрощает формальности при получении импортной лицензии.

Соглашение о применении Статьи VI ГАТТ является пересмотренным текстом «Кодекса по антидемпингу», который действовал в ГАТТ с 1968 г., и содержит более четкую интерпретацию Статьи VI ГАТТ и предусматривает правила по ее применению на более унифицированной основе.

Соглашение по интерпретации и применению Статей VI, XVI и XXIII ГАТТ направлено на некоторое изменение Статьи XVI ГАТТ, регулирующей применение субсидий, а также устанавливает правила, разрешающие обложение товаров компенсационными пошлинами. Развитые страны, в соответствии с Соглашением, обязуются избегать предоставления субсидий на товары (исключение составляют сельскохозяйственные товары и продукты рыболовства и лесоводства).

Соглашение о режиме размещения правительственных заказов ликвидирует дискриминацию в отношении иностранных поставщиков при правительственных закупках товаров для своих непосредственных нужд, в связи с этим иностранным поставщикам предоставляется национальный режим при размещении государственных заказов.

В итоге «Токио раунда» приняли соглашения о снижении таможенных пошлин, о толковании и применении отдельных ста-

тей ГАТТ, в частности по антидемпинговым и компенсационным пошлинам, субсидиям и методам таможенной оценки. Ряд соглашений затрагивал новые области, ранее не регулировавшиеся ГАТТ технические барьеры (стандарты) в торговле, режим размещения государственных заказов, условия торговли отдельными товарами. Таким образом, существующие в мире торговые порядки формировались в течение длительного времени, в борьбе разных стран, компаний, экономических группировок и ТНК. Эти порядки отражают интересы разных групп, пересматриваются в зависимости от ситуации в мире, от цен на мировых рынках и других факторов. Казахстанскому правительству необходимо знать сложившиеся правила и нормы в рамках ВТО, чтобы объективно оценить выгоды и потери от вступления в эту организацию.

### **ВЫВОДЫ**

1. Каждая страна проводит свою внешнеторговую политику, большинство стран мира проводят международную торговую политику либерализации.

2. В чистом виде не существует политики свободной торговли и политики протекционизма. Страны в разные периоды своего развития придерживаются политики защиты внутреннего рынка или открывают свои рынки.

3. Тарифы — основной инструмент регулирования экспортно-импортных операций, признаваемый ВТО.

4. Тарифы оказывают разное влияние на экономику больших и малых стран. Малой стране обычно не выгодно поднимать тарифы.

5. ГАТТ с 1947 года, а с 1995 года ВТО — единственная глобальная организация, регулирующая международную торговлю — выступает за либерализацию внешней торговли стран.

6. Одним из основных механизмов деятельности ГАТТ являются многосторонние торговые переговоры (МТП) в форме «раундов», на которых вырабатываются новые нормы государственного регулирования международной торговли и пересматриваются старые.

7. С каждым последующим раундом МТП снижались тарифы, устранялись барьеры в международной торговле, что приводило к экономическому росту стран.

### **Контрольные задания:**

#### *Вопросы для повторения:*

1. Каковы были цели и задачи создания ГАТТ?
2. Каковы были функции ГАТТ?
3. Что такое раунды переговоров в ГАТТ?
4. Назовите основные итоги «Токио-раунда».
5. Какой механизм деятельности ГАТТ?
6. Какую роль играют инструменты торговой политики?
7. Назовите виды таможенных пошлин.
8. Какие инструменты относятся к нетарифным барьерам?
9. Почему ГАТТ запрещает использование квот?

#### *Вопросы для СРС:*

1. Какие существуют аргументы «за» и «против» тарифов? В чем преимущества и недостатки политики свободной торговли? В чем преимущества и недостатки политики протекционизма? Когда и какие страны прибегают к политике протекционизма? К каким экономическим последствиям может привести постоянное использование политики протекционизма?

2. Зачем нужна международная торговая политика? Какую роль играют международные экономические организации в регулировании международной торговли? Каковы особенности деятельности ГАТТ?

## Глава 2. ИТОГИ УРУГВАЙСКОГО РАУНДА ПЕРЕГОВОРОВ И СОЗДАНИЕ ВТО

### 2.1. Итоги «Уругвайского раунда» переговоров и проблемы международной торговли

Заметным явлением в деятельности ГАТТ явилось проведение в ноябре 1982 г. 38-й сессии стран-участниц. Официальной целью сессии являлось обсуждение и реализация итогов «Токио-раунда», определение рабочей программы ГАТТ на 80-е годы, обсуждение состояния и перспектив развития мировой торговли и мировой торговой системы, а также положения развивающихся стран в международной торговле.

Инициатором созыва сессии выступили США, которые хотели добиться расширения сферы действия ГАТТ и распространения ее на те области международных экономических отношений, в которых США были особенно заинтересованы (торговля услугами, инвестиционная деятельность, торговля товарами высокой технологии), а также пересмотр процедуры принятия решений в ГАТТ, усиливающий в этом роль США. Кроме того, США выдвинули идею проведения нового тура многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ в сфере услуг, а также между развитыми и развивающимися странами.

Страны Западной Европы выступили на этой сессии с довольно жесткой критикой США, по вопросам новых многосторонних торговых переговоров, сельского хозяйства, по вопросам инвестиционной политики, связанной с торговлей, а также по ряду других конкретных направлений, включая проблему торговых барьеров.

Япония, которую обвиняли в демпинге и субсидировании экспорта, постоянно старалась остаться в тени переговоров ГАТТ.

Довольно резкую позицию в отношении борьбы с аграрным протекционизмом заняли Австралия и Новая Зеландия, которые

критиковали, как США, так и страны ЕЭС. В этом плане сессия ГАТТ еще более отчетливо продемонстрировала наличие в группе развитых промышленных государств-центров, интересы которых существенно различаются.

Развивающиеся страны выступили на сессии с общих позиций, поставив вопрос о том, что существующая мировая торговая система, включая Генеральное соглашение по тарифам и торговле, не отвечает их интересам и нуждается в существенной реформе.

Таким образом, на сессии ярко проявились противоречия, обострившиеся между ведущими индустриальными странами, между развитыми и развивающимися странами.

20 сентября 1986 г. в Пунта-дель-Эсте (Уругвай) завершилась специальная сессия ГАТТ на уровне министров. Была принята итоговая декларация, в которой официально провозглашено открытие нового, восьмого по счету, «Уругвайского раунда» многосторонних торговых переговоров под эгидой ГАТТ. Эти переговоры начались в Женеве в октябре 1986 г.

В повестку дня переговоров было включено самое большое в истории Соглашения количество вопросов [5]:

- таможенные тарифы;
- нетарифные меры;
- торговля тропическими, текстильными товарами и одеждой, сельскохозяйственными продуктами, отдельными видами природных ресурсов (цветных металлов, продукции рыболовства и лесопереработки);
- пересмотр некоторых норм и правил ГАТТ, включая правила использования защитных мер;
- доработка соглашений и договоренностей, заключенных в ходе «Токио-раунда» (соглашения по субсидиям и компенсационным пошлинам);
- торговые аспекты регулирования иностранных капиталовложений;
- торговые аспекты прав интеллектуальной собственности.

Со стороны развитых стран поступило предложение обсудить вопросы, связанные с торговлей услугами. В связи с сопротивлением развивающихся стран, отказавшихся распространять сферу деятельности ГАТТ на область услуг, «Уругвайский раунд» был



## ГАТТ-1947 и ГАТТ-1994

формально разделен на две части, во 2-ой из которых отдельно рассматривалась именно сфера услуг. Впервые в истории ГАТТ были включены вопросы регулирования мировой торговли услугами (транспорт, страхование, банковские операции, зарубежное строительство, трансграничная передача информации по каналам электронной связи и другие).

Началом переговоров, фактически, является первое заседание Комитета по торговым переговорам (КТП), состоявшееся 27 октября 1986 г. в Женеве.

На первом заседании приняли участие 105 стран. Это связано с тем, что в «Уругвайском раунде» могли участвовать лишь определенные группы государств [7]:

— все члены ГАТТ (91 страна на 1986 год);

— страны, применяющие положения ГАТТ на фактической основе, которые к 30 апреля 1987 года должны были заявить о своем намерении присоединения к ГАТТ и участвовать в МТП;

— развивающиеся государства, которые до 30 апреля 1987 года начали предпринимать необходимые шаги для вступления в ГАТТ, с тем, чтобы определить условия своего участия в Соглашении;

— страны, информировавшие членов ГАТТ о намерении вступить в переговоры об условиях присоединения к Соглашению.

В итоге Уругвайского раунда переговоров ГАТТ претерпело значительные изменения. Это отмечено в Соглашении об учреждении ВТО, где ГАТТ, действовавшее в период с 1948 по 1993 гг., именуется как «ГАТТ-1947», а генеральное Соглашение по тарифам и торговле, вошедшее в состав ВТО, стало называться «ГАТТ-1994». Причем ГАТТ-1947 и ГАТТ-1994 — это разные в правовом плане документы (см. таблицу 3) [5].

<b>Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле (ГАТТ-1947)</b>	<b>Действующее Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле (ГАТТ-1994)</b>
<p>Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле. 28 статей, участники — 123 государства. Часть I — обязательная для всех. Часть II — свод правил мировой торговли — должна была применяться в степени, максимально совместимой с действующими национальными законами.</p>	<p>Действующий текст ГАТТ (ГАТТ-1947) со всеми поправками, со сложившейся в период 1947-1993 гг. системой прецедентов, толкований и изменений. Все положения и правовые нормы обязательны для стран-членов ВТО, национальные законы должны полностью им соответствовать.</p>
<p>Решения, принятые странами-участницами в 1948-1993 гг., толкования статей ГАТТ, прецеденты, сложившихся в ходе работы Совета ГАТТ и Сессии ГАТТ, примечания к статьям ГАТТ.</p>	<p>Договоренности 1993 г. об интерпретации статей II, XVII, XXIV, XXVIII, XXXV. Взаимопонимания о применении условий ГАТТ о платежных балансах и об исключениях и изъятиях из правил ГАТТ.</p>
<p>Договоренности, достигнутые в итоге переговоров, 1974-1979 гг. Их положения в рамках ГАТТ-1947 были обязательны только для стран-участниц ГАТТ, их подписавших. Число этих стран составляло 50-70. Сами соглашения были автономны от ГАТТ.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Соглашение о таможенной стоимости;</li> <li>2) Соглашение об импортном лицензировании;</li> <li>3) Соглашение о применении; антидемпинговых пошлин;</li> <li>4) Соглашение о применении субсидий и компенсационных пошлин;</li> </ol>	<p>Соглашения, достигнутые в 1974-1979 гг., измененные в 1994 г. — пять соглашений:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Соглашение о таможенной стоимости;</li> <li>2) Соглашение об импортном лицензировании;</li> <li>3) Соглашение о применении антидемпинговых мер;</li> <li>4) Соглашение о применении субсидий и компенсационных пошлин;</li> <li>5) Соглашение о технических барьерах в торговле.</li> </ol> <p>Соглашение о торговле гражданской авиатехникой и соглашение о правительственных закупках связывают обя-</p>

<p>5)Соглашение о технических барьерах в торговле; 6)Соглашение о правительственных закупках; 7)Соглашение о торговле гражданской авиатехникой; 8)Международное соглашение по молочным продуктам; 9)Договоренность по говядине.</p>	<p>зательствами только те страны, которые в них участвуют. Соглашения по говядине и молочным продуктам прекратили свое существование, как это отмечалось выше.</p>
<p>Протоколы о присоединении отдельных стран к ГАТТ, определяющие их условия участия в ГАТТ.</p>	<p>Семь новых договоренностей 1986-1993 гг.:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1)Соглашение по сельскому хозяйству;</li> <li>2)Соглашение по санитарным и фитосанитарным мерам;</li> <li>3)Соглашение по текстильным изделиям и одежде;</li> <li>4)Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер;</li> <li>5)Соглашение о предотгрузочной инспекции;</li> <li>6)Соглашение о правилах происхождения товаров;</li> <li>7)Соглашение о защитных мерах.</li> </ol>

Источник: Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация (ВТО). Всероссийская Академия Внешней торговли, Москва, 2003 г., с. 92.

Задачи нового раунда переговоров заключались в попытке распространить компетенцию ГАТТ на ряд совершенно новых областей — торговлю услугами, торговые аспекты прав интеллектуальной собственности и инвестиционные меры в области торговли, а также в усилиях по включению в систему ГАТТ ряда традиционных, но спорных вопросов — торговли сельскохозяйственной продукцией и текстильными изделиями.

Вплоть до 70-80-х годов прошлого века рынок услуг (за исключением финансов) представлял собой поле деятельности мелких и средних фирм. С появлением ТНК, которые смогли поставить себе на службу современные средства телекоммуникаций,

создав глобальную систему передачи информации, ситуация кардинально изменилась.

Превращение услуг в составной элемент международной деятельности ТНК поставило на повестку дня вопрос о необходимости регулирования рынка услуг на международном, региональном и отраслевом уровнях.

На отраслевом уровне регулированием услуг занимаются такие специализированные межправительственные организации как, например, ИКАО — Международная организация гражданской авиации, ВТО — Всемирная туристическая организация, ИМО — Международная морская организация. Если, например, в рамках ИКАО осуществляется унификация правил полетов и эксплуатации воздушного транспорта, аэродромов, аэронавигационных средств, то Всемирная туристическая организация определяет нормы и стандарты содержания гостиниц, ресторанов и т. д.

Регулирование рынка услуг на региональном уровне, как правило, осуществляется в рамках интеграционных региональных соглашений. В ЕС, например, сняты ограничения на взаимную торговлю товарами и услугами.

На международном уровне регулированием рынка услуг не занималась ни одна организация. И только Генеральное соглашение по тарифам и торговле расширила свою деятельность, рассматривая вопросы торговли услугами.

Основная идея США заключалась в том, чтобы в регулировании услуг использовать те же правила, которые выработаны по отношению к товарам: недискриминация, национальный режим, транспарентность (прозрачность), неприменение национальных законов в ущерб национальным производителям.

Поскольку потребление услуги и ее производство осуществляются практически одновременно, то регулирование условий производства услуг означало регулирование условий инвестирования. Поэтому, следующей задачей ГАТТ стало рассмотрение вопросов в области инвестирования. В компетенцию ВТО вошло Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМС).

С самого начала существования ГАТТ сельскохозяйственная продукция не входила в круг товаров, торговля которыми регу-

лировалась обычными правилами этой организации. Поэтому по поводу сельскохозяйственной торговли возникало больше всего конфликтов в ГАТТ. Принятый в 1979 г. кодекс по субсидиям и компенсационным пошлинам не был распространен на продукцию аграрного сектора из-за противодействия ЕС. В начале 80-х годов, когда наблюдалось ослабление конкурентоспособности американской продукции на внешних рынках, Соединенные Штаты навязывали сообществу сокращение субсидий, благодаря которым они могли бы за какой-то десяток лет превратиться из крупного нетто-импортера в столь же крупного чистого экспортера зерна и некоторых других видов аграрной продукции. Масштабы прямого государственного субсидирования сельского хозяйства в США были больше, чем в ЕС и Японии. В 1986 году ассигнования на эти цели составляли 27 млрд., 23 млрд. и 15 млрд. долларов США соответственно. Если оперировать относительными (рассчитанными на единицу произведенной продукции) показателями и включать не только прямые, но и косвенные субсидии, то удельные размеры государственной финансовой помощи аграрному сектору в ЕС почти вдвое больше, чем в США. Поэтому США настояли на том, чтобы данный вопрос был включен в повестку дня МТП.

Предпринимавшиеся усилия по либерализации торговли текстильными изделиями, которая долго регулировалась Международным соглашением по текстилю (МСТ), не давали ощутимых результатов.

МСТ представлял собой свод двусторонних квот на экспорт одежды и текстильных изделий из развивающихся стран в развитые. Наибольшие квоты были предоставлены развивающимся странам Азии. Большинство развивающихся стран с низким и средним уровнем дохода выступали за ликвидацию МСТ и распространение на торговлю текстильными изделиями и одеждой правил ГАТТ.

Для Казахстана, который собирается присоединиться к Соглашениям ВТО, вопросы регулирования торговли сельскохозяйственной продукцией и текстилем являются наиболее важными. Казахстан заинтересован в привлечении инвестиций в сельское хозяйство, легкую промышленность, реальный сектор экономики в целом.

США хотели, чтобы ГАТТ сформулировало правила защиты прав на «интеллектуальную собственность», т. е. на патенты, торговые знаки, авторские права, под тем предлогом, что отдельные страны занимались «пиратством», от которого США несли большие потери. Для нашей страны этот вопрос тоже важен, т. к. рынок Казахстана наводнен низкокачественной, нелегальной продукцией.

В течение 1987 г. проходил первоначальный этап переговоров, на котором была согласована организационная структура переговоров, намечены графики работы переговорных групп. Так, было создано 15 переговорных групп:

- 1) тарифы;
- 2) нетарифные меры;
- 3) товары природного происхождения;
- 4) текстиль;
- 5) сельское хозяйство;
- 6) тропические товары;
- 7) статьи ГАТТ;
- 8) соглашения и договоренности «Токио раунда» МТП;
- 9) защитные меры;
- 10) субсидии и компенсационные меры;
- 11) торговые аспекты прав на интеллектуальную собственность;
- 12) инвестиционные меры, связанные с торговлей;
- 13) процедуры урегулирования споров;
- 14) функционирование системы ГАТТ;
- 15) торговля услугами.

В переговорной группе по сельскохозяйственной продукции центральным вопросом явилась проблема государственного субсидирования экспорта зерна, мяса, сахара, молочных продуктов. Активной критике подверглась политика США и ЕС в области субсидирования ими экспорта и производства зерна и других сельскохозяйственных товаров, поскольку тем самым наносился экономический ущерб другим экспортерам, которые должны были снижать экспортные цены, чтобы не потерять конкурентоспособность на рынке. Участники переговоров в условиях серьезных противоречий рассматривали возможности поэтапной ликвидации субсидирования аграрной торговли.

США настаивали на специфических обязательствах отдельно по трем основным видам аграрного протекционизма: производственным субсидиям, экспортным субсидиям и ограничениям импорта, в том числе — на 75-процентном сокращении всех внутренних субсидий и 90-процентном сокращении экспортных субсидий в течение 10 лет. В поддержку США активно выступили 14 стран — крупных экспортеров сельскохозяйственных товаров. ЕЭС было готово пойти лишь на общее 30-процентное сокращение мер поддержки и защиты сельскохозяйственного производства и экспорта [8].

Итак, поскольку США и ЕС не смогли договориться о путях либерализации сельскохозяйственной торговли, до следующей встречи в Женеве в апреле 1989 г. все достигнутые ранее соглашения были заморожены.

Дальнейшие переговоры проходили на основе проекта заключительного акта «Уругвайского раунда», подготовленного Председателем Комитета по торговым переговорам в декабре 1991 г. Он включал в себя положения по достижению глобального консенсуса по всем областям переговоров.

На заседании Комитета по торговым переговорам 26 ноября 1992 г. была утверждена текущая программа работы «Уругвайского раунда» по четырем направлениям. *Первое* направление деятельности предусматривало активное обсуждение на двустороннем и многостороннем уровнях вопросов доступа на рынки. *Второе* направление предусматривало проведение активных переговоров по выработке первоначальных обязательств в сфере услуг. *Третье* направление деятельности — это обеспечение правовой сопоставимости и внутренней последовательности различных соглашений, составляющих проект заключительного акта. Наконец, *четвертое* направление предусматривало работу на уровне Комитета по торговым переговорам с целью скорректировать результаты в конкретных областях, не нарушая целостности всего пакета. Окончательные результаты «Уругвайского раунда» сведены в документ, состоящий из двух частей: Заключительного акта и графиков постепенного снижения барьеров (на пути доступа на рынок и в области услуг). «Уругвайский раунд» был всеобщим и наиболее амбициозным из всех восьми международных торговых раундов, проводившихся в рамках ГАТТ. Его главные результаты можно будет свести к *восьми* пунктам:

#### 1) *Таможенные тарифы.*

Со времени вступления в силу ГАТТ импортные пошлины в развитых странах были снижены более чем на 3/4, а после реализации соглашений, достигнутых в рамках МТП «Токио раунда», их средняя величина составляла всего лишь 4,7% [6. С. 31].

Вопрос состоял в том, насколько страны-участницы готовы отказаться от таможенных тарифов вообще. В принципе это вполне возможно, т.к. в международной торговле, как уже говорилось, все большую роль начинают играть товары, конкурентоспособность которых определяется не столько ценой, сколько факторами качества, новизны, особых свойств. Кроме того, растут поставки товаров через каналы ТНК, цены на которые сильно отклоняются от мировых. Немаловажную роль играет также колебание курса валют, меняющее цену товаров на мировом рынке, выраженных в разных валютах. Но к отказу от таможенной защиты не были готовы и развитые и развивающиеся страны.

В результате участники переговоров не ставили перед собой задач и проведения общего (линейного), как это было на предыдущих раундах, снижения таможенных пошлин. Переговоры по тарифам проходили по отдельным группам товаров. Основное внимание было уделено проблемам эскалации таможенных ставок, т. е. увеличению их по мере роста степени обработки товаров.

Следующим направлением переговоров в рамках МТП было снижение на основе взаимности ставок наиболее высоких пошлин, а также гармонизация их по отдельным группам. Импортные тарифы индустриальных стран сокращены в среднем на 38% для промышленных товаров; для развивающихся государств среднее тарифное сокращение составило примерно 27%. В то же время количество товаров, облагаемых высоким тарифом (свыше 15%), снижено с 7% до 5%. В будущем тарифы индустриальных стран будут ограничены. В заключительный пакет «Уругвайского раунда» вошел протокол о снижении в среднем на одну треть таможенных тарифов стран-участниц. Достигнута договоренность об установлении нулевых ставок тарифов на такие товары, как бумага и изделия из нее, пиво, некоторые виды алкогольных напитков, строительное оборудование, сельскохозяйственное оборудование, офисная мебель, игрушки. К 1 января 1995 г. были устранены тарифы на фармацевтику.

Таким образом, свыше 40% импорта было освобождено от таможенных пошлин. Ставки на остальные товары, кроме сельскохозяйственных, были в среднем снижены в развитых странах на 40%. Это снижение прошло поэтапно и завершилось к 1 января 1998 г., после чего средний уровень таможенного обложения в странах-членах ГАТТ составляет 3%. Для развивающихся стран обязательства по снижению тарифов составили в среднем 2/3 от обязательств развитых стран [6. С. 41].

Были приняты шаги по уменьшению эскалации пошлин путем снижения по взаимной договоренности наиболее высоких ставок, а также гармонизации пошлин по ряду товарных групп. Средний тариф в промышленных странах между сырьем и полуфабрикатами сокращен на 38% и на 11% между полуфабрикатами и готовой продукцией [9].

#### 2) Нетарифные меры.

Инициаторами этой проблемы на «Уругвайском раунде» переговоров выступили развивающиеся страны, около половины экспорта которых в развитые страны подпадает под действие нетарифных барьеров. При этом главная роль отводится количественным ограничениям, введение которых подкрепляется имеющимися в тексте ГАТТ исключениями и оговорками.

Несмотря на заключение в ходе токийского раунда ряда соглашений по нетарифному регулированию торговли, воздействие их на международный товарооборот не уменьшилось. Например, их число и сфера применения возросли. Так, за 1981-1984 гг. развитые страны ввели новые нетарифные ограничения (включая количественные), которые затронули в 1984 г. импорт товаров на сумму в 9,4 млрд. долларов [6. С.42].

На сессии министров стран-членов ГАТТ была сформирована программа действий по вопросу нетарифных ограничений. Она предусматривала:

- ликвидацию всех несовместимых с нормами ГАТТ ограничений импорта;
- определение сроков устранения остальных количественных ограничений и других нетарифных барьеров;
- предоставление в процессе ослабления нетарифных ограничений приоритета тем из них, которые препятствуют экспорту из развивающихся стран или носят дискриминационный характер.

#### 3) Текстильные товары и одежда.

По настоянию развивающихся стран данный вопрос был включен в повестку дня «Уругвайского раунда». Сегодня именно на них сохраняются наиболее высокие пошлины. Кроме того, периодически заключаются международные соглашения по торговле текстильными товарами, которые ограничивают импорт этих товаров, в том числе и с помощью квот, из 34 развивающихся и восточно-европейских стран в 17 промышленно развитых государств. Это противоречит основным принципам ГАТТ, в частности статьи I, предусматривающей взаимное предоставление безусловного режима наибольшего благоприятствования. Основным средством ограничения импорта текстиля являются количественные ограничения, хотя, как известно, Соглашение предусматривает, что ограничение иностранной конкуренции может осуществляться только с помощью таможенных тарифов.

В соответствии с подписанным в рамках «Уругвайского раунда» соглашением большинство тарифов и квот будет ликвидировано в течение 10 лет. Начиная с 1996 г. двусторонние квоты постепенно сокращаются и к 2005 г. должны быть ликвидированы полностью.

#### 4) Торговля сельскохозяйственными товарами.

Торговля сельскохозяйственными товарами будет интегрирована в ГАТТ и частично либерализована в течение 6 лет (10 лет — в развивающихся странах). Нетарифные импортные барьеры перейдут в тарифы и будут сокращены на 36% в промышленных странах и на 24% в развивающихся государствах. В то же время, тарифные квоты (уже в сокращенных тарифных ставках) будут представлены для того, чтобы гарантировать минимальный доступ на закрытые рынки (такие как, например, японский и корейский рынки риса). Внутренние субсидии будут снижены на 20% в промышленно развитых странах и на 13,3% в развивающихся государствах. Для Европейского Союза фактическая сокращенная AMS-ставка составляет только 16,8%. Экспортные субсидии будут сокращены, как в развитых, так и в развивающихся государствах, на 36% и 24% соответственно. Тарифы на тропические фрукты будут снижены на 40%. И, наконец, ратифицировано право для членов ВТО устанавливать на свое усмотрение стандарты в сельском хозяйстве.

##### 5) *Защитные меры.*

Большинство мер ГАТТ изменены и по-новому интерпретированы. Акцент, главным образом, делался на импортную защиту, антидемпинг и обеспечение субсидиями. Пересматривались статьи XII и XVIII ГАТТ, которые касаются мер по защите платежного баланса, также статья XXIV, рассматривающая Таможенный союз и Зоны свободной торговли. В дополнение, соглашения по техническим барьерам в торговле, меры торгового инвестирования (TRIMS), импортные лицензии были осуществлены параллельно с «Уругвайским раундом», но с ограниченным числом участников.

##### 6) *Торговые аспекты прав интеллектуальной собственности.*

Международная защита прав интеллектуальной собственности (патенты, торговые марки, авторские права и др.) регулируется международной конвенцией, находящейся под зонтом Мировой организации интеллектуальной собственности (WIPO) и дополняющей защитные меры против поддельных товаров. Установлены новые формы интеллектуальной собственности, такие как компьютерные программы и минимальные стандарты. Например, минимальный срок защиты для промышленного дизайна составляет 10 лет, для патентов 20 лет и авторских прав 50 лет. Легальная защита распространена на многие страны. Индустриальные страны должны были осуществить новые условия в течение 1 года, развивающиеся государства и страны с переходной экономикой — в течение 5 лет, наименее развитые страны — 11 лет.

##### 7) *Торговля услугами.*

Для торговли услугами создана специальная регулирующая структура. Центральным элементом данной регулирующей структуры является обязательство предоставлять режим наибольшего благоприятствования торговым партнерам, входящим в Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС). Обязательство предоставления режима наибольшего благоприятствования модифицировано в приложении к ГАТС: разрешается пользоваться исключениями, которые в принципе будут действовать не больше чем 10 лет и которые будут пересмотрены через 5 лет. Переговоры по доступу на рынки услуг явились существенным результатом в «Уругвайском раунде». Так прошли переговоры в таких секторах услуг, как финансовые услуги, услуги в об-

ласти телекоммуникаций, транспорта. Начиная не позже чем через 5 лет после образования Всемирной торговой Организации, статья XIX ГАТС будет предусматривать «успешные» и «периодические» раунды переговоров с целью улучшения уровня либерализации.

##### 8) *Замена ГАТТ Всемирной торговой организацией (ВТО).*

Основным итогом «Уругвайского раунда» стало создание с 1 января 1995 г. универсальной Всемирной торговой организации, которая включает в себя как действующее сегодня Генеральное соглашение по тарифам и торговле, так и весь комплекс достигнутых в ходе «Уругвайского раунда» соглашений и договоренностей (ГАТТ-1994).

Подписанное в 1994 г. соглашение об образовании ВТО, которая начала свою деятельность в 1995 г., предусматривает создание общих институциональных структур, которые объединили бы предыдущее соглашение с решениями «Уругвайского раунда» и включили бы все принятые в рамках ГАТТ договоренности и соглашения. Новая организация руководствуется в своих действиях Меморандумом о правилах урегулирования споров (Understanding on Rules and Procedures Covering and Settlement of Disputes) и механизмом пересмотра торговой политики (Trade Policy Review Mechanism), который действует уже с 1989 г.

Существовало много причин для замены ГАТТ ВТО: это и участвовавшие в последнее время торговые войны, для предотвращения которых у ГАТТ не хватало полномочий, и то, что ГАТТ оброс огромным количеством дополнительных соглашений, к тому же часто нарушавшимися. Причем, если нарушитель не являлся членом ГАТТ, организация не могла применить к нему никаких санкций.

ВТО имеет принципиальные отличия от ГАТТ, а именно:

1) Если ГАТТ представляло собой свод правил (многостороннее соглашение), объединяющий соглашения, заключенные начиная с 1980 г., выборочного характера и Секретариат, то ВТО является постоянно действующей организацией, имеющей дело с обязательствами абсолютно для всех ее членов;

2) ГАТТ использовалось как «временной базис», тогда как обязательства ВТО являются полноценными и постоянными;

3) Правила ГАТТ распространялись на торговлю товарами. ВТО занимается также торговлей услугами и торговыми аспектами прав интеллектуальной собственности.

В результате «Уругвайского раунда» тарифное сокращение, устранение количественных ограничений на промышленные товары (особенно на текстильные товары и машины) и сокращение импортных барьеров, отечественные и экспортные субсидии на сельскохозяйственные товары вместе взятых, по прогнозу, могут увеличить объем мирового экспорта в среднем на 25% к 2005 г.

По некоторым другим расчетам, подписание Итогового Заключения принесет мировой экономике ежегодную экономию в 200-300 млрд. долларов. При этом выиграют как члены, так и не члены ГАТТ. По оценкам специалистов, выигрыш стран ЕС составит 61 млрд. долл., бывших социалистических стран — 37 млрд., США — 36 млрд., Японии — 27 млрд. долл. Рост доходов от экспорта сельскохозяйственных продуктов в странах ЕС достигнет 30 млрд. долл., в Японии — 22 млрд. долл. [10].

Во всех странах, вовлеченных в мировую торговлю, «Уругвайский раунд» создал, с одной стороны, новые экспортные возможности, и, с другой стороны, усилил импортное давление и конкуренцию. Либерализация национальных рынков стран дает больший выигрыш, чем улучшение доступа на иностранные рынки. Курс на открытость национальных рынков основывается на тарифном сокращении на промышленные товары. Это показано в Приложении 2 для таких стран, как США, стран ЕС, Японии, а также развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле, являющееся ядром и основой ВТО, занимает центральное место в регулировании современной системы международных экономических связей. Принципы и правила ГАТТ определяют многосторонние правовые условия международной торговли. Национальные торгово-политические системы стран-участниц ГАТТ построены на положениях ГАТТ.

## 2.2. Институциональные и правовые рамки ВТО

Начиная с 1995 года глобальной организацией, регулирующей международную торговлю, является Всемирная Торговая Организация (ВТО), ставшая правопреемницей ГАТТ.

Как известно, в современной мировой экономике существуют две тенденции: глобализация и регионализм. Эти два процесса не являются, на наш взгляд, противоречащими или антагонистичными друг другу, как считают некоторые экономисты. Это два взаимодействующих процесса, две стороны экономической интеграции.

Когда мы говорим о вступлении Казахстана в ВТО, нам кажется, что необходимо ответить на два главных вопроса:

1) Какой стратегический курс выбирает Казахстан — либерализацию или протекционизм?

2) Существует ли и нужна ли глобализация вообще?

Как мы знаем, еще представители экономической школы меркантилизма выступали за протекционизм и активное вмешательство государства в регулирование внешней торговли. Напротив, представители классической школы экономического либерализма А. Смит и Д. Рикардо считали, что чем меньше государство вмешивается в экономику, тем лучше для страны.

Каждая страна в тот или иной период становления своей государственности отдает предпочтение тому или иному внешнеполитическому курсу, в зависимости от внутренней экономической ситуации в стране и от мировой конъюнктуры.

ГАТТ со дня своего основания проводит политику либерализации международной торговли, интеграции и глобализации.

Противники ВТО считают, что глобализация усиливает неравенство между народами и внутри народов, хотя и объединяет их как никогда раньше. Выгоды от глобальной экономики пожирают в громадной мере горстка стран и компаний, которые и установили правила и сформировали мировые рынки.

Сторонники глобализации и ВТО считают, что режим свободной торговли

дает экономические преимущества всем странам, а залог экономического успеха лидеров среди развивающихся стран — Чили, Гонконга, Малайзии, Маврикии, Республики Корея, Сингапура и Тайваня — заключался в увеличении объемов экспорта промышленных товаров и в незначительных или снижающихся барьерах для импорта. В промышленности этих стран возросли объемы экспорта и занятость, а реформы торговой политики сопровождались увеличением притока иностранных инвестиций. Ми-

ровой опыт стран в ВТО за последние 20 лет показывает, что открытый внешнеторговый режим способствует экономическому росту в большей мере, чем режим протекционизма, поэтому развивающиеся страны, придерживающиеся политики протекционизма, пересмотрели свои подходы [11].

Интеграция — это процесс объединения частей в единое целое, процесс взаимодействия и взаимного сотрудничества стран в мировой экономике.

Глобализация — это противоречивый процесс усиливающейся взаимной интеграции стран в общепланетарном масштабе, взаимного переплетения различных экономических систем — который сближает и разъединяет страны одновременно, но процесс этот объективный, закономерный и неизбежный. Глобализация предполагает рост и развитие системной взаимосвязи и взаимозависимости стран. А государства должны по мере возможности сглаживать негативные последствия и перенимать позитивные аспекты глобализации.

Правовой комплекс, лежащий в основе ВТО, определяет правила и условия осуществления мировой торговли товарами, услугами, продуктами интеллектуальной собственности в ближайшие десятилетия.

Основные цели этой организации — укрепление мировой экономики и направление усилий на расширение торговли, увеличение инвестиций, занятости и повышение уровня доходов во всем мире. Но теперь она должна быть достигнута не просто ее либерализацией, а так называемыми «увязками». Смысл «увязок» заключается в том, что страны-участницы обязуются принимать решения по вопросам, связанным с односторонним повышением тарифов лишь в «увязке» с одновременной либерализацией импорта других товаров. Эта «увязка» протекционистских и либерализующих программ должна, по замыслу руководителей ВТО, исключить возможность одностороннего роста протекционистских действий тех или иных стран.

Главной задачей организации является коммерческая и экономическая ориентация государств-членов на повышение уровня жизни путем обеспечения полной занятости, роста производства и торгового обмена товарами и услугами, оптимального использования источников сырья с целью обеспечения долгосрочного развития, защиты окружающей среды.

Исходя из вышеупомянутых целей и задач, ВТО выполняет следующие функции:

1. Административная работа, связанная с многосторонними соглашениями, которые в целом и составляют ВТО;
2. Наблюдение за состоянием мировой торговли и предоставление консультаций по вопросам управления в области международной торговли;
3. Выполнение роли форума для МТП;
4. Обеспечение механизмов примирения для урегулирования торговых споров;
5. Наблюдение за торговой политикой государств;
6. Сотрудничество с другими международными учреждениями, влияющими на определение глобальной торговой политики.

Как уже отмечалось выше, основным инструментом регулирования внешней торговли является таможенный тариф. В соответствующих документах содержатся правовые нормы, определяющие условия таможенного тарифного регулирования. Применение для целей регулирования внешней торговли других средств разрешается на основе решений «Уругвайского раунда» ГАТТ и некоторых других соглашений. Например, допускается принятие следующих мер:

- Административные ограничения внешней торговли по неэкономическим соображениям;
- Административные ограничения внешней торговли с целью выхода из тяжелого экономического положения (серьезный ущерб, нанесенный национальной промышленности, нарушение равновесия платежного баланса и др.);
- Пресечение недобросовестной конкуренции поставщиков иностранных товаров;
- Добровольные ограничения экспорта и импорта по взаимному согласию правительств или фирм стран-экспортеров и импортеров;
- Ограничения, вводимые по неэкономическим соображениям (защита национальной безопасности, охрана окружающей среды и др.).

Однако, иногда меры, принимаемые, например, по неэкономическим соображениям, сознательно используются и в протекционистских целях. Достигнутые договоренности в рамках ВТО су-



щественно ограничили возможность произвольной трактовки правил регулирования внешней торговли и создали общие условия для их применения.

Для устранения такого серьезного препятствия в международной торговле, каким является расхождение национальных систем внешнеэкономического регулирования, ВТО проводит соответствующую унификацию. Например, установлены общие принципы определения таможенной стоимости и страны происхождения товара, действуют соглашения по техническим барьерам в торговле, по санитарным нормам и др.

Если взять, к примеру, соглашение по техническим барьерам, то положения ВТО о недискриминации могут применяться в общей форме в отношении всех видов технических барьеров. Соглашение по техническим барьерам — первое многостороннее соглашение, в котором все разнообразие технических барьеров рассматривается как возможные методы ограничения торговли. Соглашение предусматривает, что технические нормы, стандарты, системы сертификации и испытания товаров, требования к их упаковке и маркировке не должны формулироваться и применяться таким образом, чтобы создавать препятствия в торговле. Предусматривается, что в области действия Соглашения к импортируемым товарам должны применяться те же стандарты, административные нормы и требования, что и к товарам национального производства (национальный режим).

Страны-участницы Соглашения берут на себя обязательство следить за тем, чтобы новые стандарты и технические нормы разрабатывались на основе международных норм и стандартов и не применялись в качестве препятствий в торговле. Соглашение также содержит обязательство участвующих в нем стран публиковать все данные, касающиеся вопросов, охватываемых Соглашением о технических барьерах в торговле.

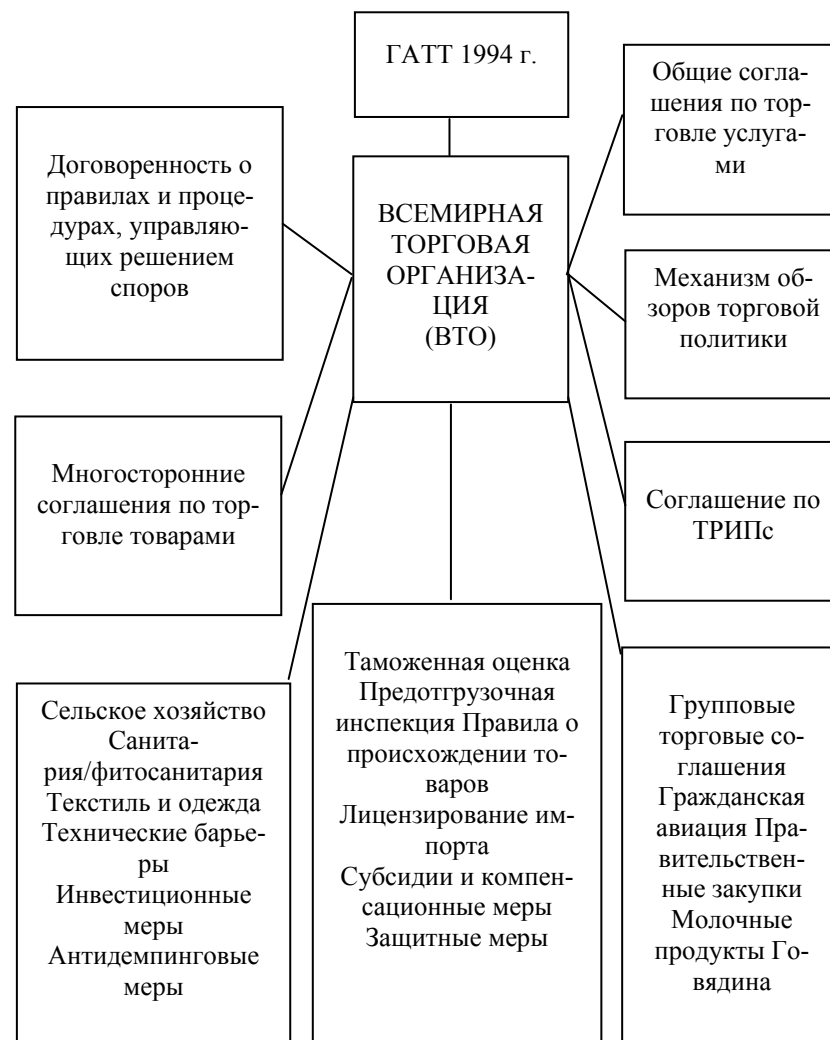
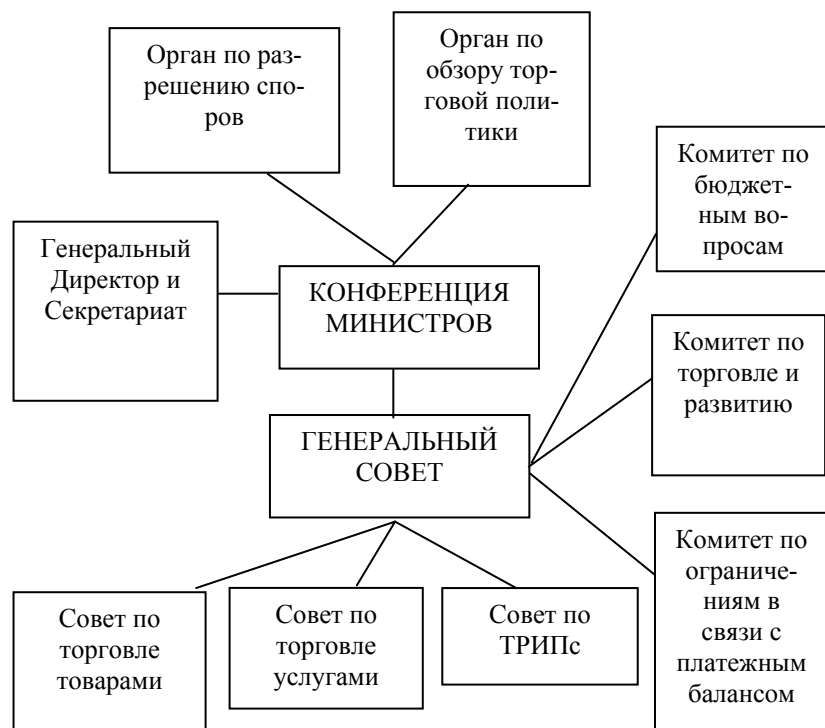


Рис. 3. Институционально-правовая структура ВТО [12]



**Рис. 4. Административное управление ВТО [13]**

Высшим органом ВТО является Конференция министров, состоящая из представителей государств-членов. Она созывается на сессии не менее одного раза в каждые два года и принимает решения по всем вопросам, касающимся многосторонних торговых соглашений. Решения принимаются консенсусом. Если консенсус невозможен, соглашение о ВТО предусматривает проведение голосования, решения принимаются большинством голосов, «одна страна — один голос». За выполнение текущей работы Организации отвечает Общий совет, состоящий из представителей членов ВТО. Он представляет отчеты Конференции министров. Помимо руководства текущей работой от имени Конференции министров Общий совет проводит заседания в качестве Комиссии по урегулированию споров и Комиссии по контролю над торговой политикой (регулярный контроль торговой политики членов ВТО).

Комиссия по урегулированию споров занимается спорами, возникающими по поводу положений любого соглашения, содержащегося в Заключительном акте Уругвайского раунда (разбирательство и принятие решений, обжалование, исполнение решений). Четыре соглашения ВТО (гражданская авиация, правительственные закупки, молочные продукты и говядина) привели к созданию особых органов управления, подотчетных Общему совету.

Общий совет делегирует свои функции трем основным органам:

- 1) Совету по торговле товарами;
- 2) Совету по торговле услугами;
- 3) Совету по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.

Совет по торговле товарами ведет наблюдение за осуществлением и действием соглашений, касающихся торговли товарами. В этом ему оказывает помощь ряд комитетов и других органов, занимающихся вопросами доступа к рынкам, сельского хозяйства, мерами по санитарии и фитосанитарии, связанными с торговлей инвестициями, вопросами субсидий и компенсационных мер, оценки таможенных пошлин, технических барьеров в торговле, антидемпинговой практики, лицензирования импорта, мониторинга торговли текстилем.

Комитет по торговле и окружающей среде, Комитет по торговле и развитию и Комитет по бюджетным, финансовым и административным вопросам, учрежденные Конференцией министров, подотчетны Общему совету.

Секретариат, возглавляемый генеральным директором и четырьмя заместителями генерального директора, несет ответственность за обеспечение деятельности органов ВТО в том, что касается ведения переговоров, осуществления соглашений и предоставления технической помощи развивающимся странам. В настоящее время генеральным директором ВТО является Паскаль Лами.

В результате региональной экономической интеграции и создания более гибких механизмов (признанных ГАТТ в форме таможенных союзов и зон свободной торговли) некоторые группы стран действуют в ВТО совместно, имея единого представителя,

выступающего на заседаниях и переговорах, например, Европейский Союз, Латиноамериканская экономическая система.

Организационно пакет договоренностей «Уругвайского раунда» состоит из Соглашения об учреждении Всемирной торговой организации и приложения к этому документу, содержащие правовые соглашения, договоренности и другие документы, охватывающие сферы торговли товарами, услугами и вопросы охраны торговых аспектов прав интеллектуальной собственности. Весь этот пакет документов рассматривается как единое целое. Это значит, что страна, вступающая в ВТО, должна принять все договоренности без каких-либо оговорок. Единственная льгота — это различные сроки реализации договоренностей: более длительные для развивающихся стран, и, в отдельных случаях, для стран с переходной экономикой.

Стержнем всего пакета договоренностей является Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле. Статья XVI п. 1. Соглашения об учреждении ВТО говорит, что ВТО должно руководствоваться решениями, процедурами и обычной практикой ГАТТ, а Секретариат ГАТТ становится Секретариатом ВТО.

Таким образом, Заключительный Акт содержит:

1) Соглашение об учреждении ВТО и предусматривает общие институциональные рамки, включающие ГАТТ-1947, модифицированный по итогам Уругвайского раунда МТП, ГАТТ-1994.

2) Двенадцать соглашений по отдельным секторам и группам: сельское хозяйство, санитарные и фитосанитарные меры, текстиль, тех. барьеры в торговле, инвестиционные меры в торговле, антидемпинг, таможенная оценка, предотгрузочная инспекция, правила происхождения товара, лицензирование импорта, субсидирование, компенсационные меры, защитные меры.

3) Протокол Уругвайского раунда МТП, включенный в ГАТТ-1994, Соглашение о снижении тарифов и список тарифных уступок участников МТП.

4) Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), состоящий из 6 частей и 9 приложений.

5) Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

6) Договоренности о правилах и процедурах, регулирующих разрешения споров.

7) Механизм обзора торговой политики (МОТП).

8) Другие соглашения, касающиеся разных областей торговли: сельское хозяйство, текстиль и т. д.

## ВЫВОДЫ

1. Глобализация — это объективный, закономерный и неизбежный процесс, происходящий независимо от нашего желания.

2. Проблемы, связанные с глобализацией, такие, как увеличивающийся разрыв в уровне доходов разных социальных групп, глобальные экономические, политические, экологические и другие трудности, необходимо и возможно решать путем переговоров и консультаций, пытаясь сгладить и ослабить их негативное воздействие.

3. Преимущества, которые дает глобализация и ВТО, такие, как рост мировой торговли, экономический рост в торгующих странах, повышение уровня доходов населения, доступ к современным информационным технологиям, возможность быстро и точно получать любую информацию, необходимо развивать и поддерживать.

4. «Уругвайский раунд» переговоров модернизировал существующие нормы и правила мировой торговли, распространил их на те области, где они до этого не применялись.

5. «Уругвайский раунд» переговоров размыл границы между международными и внутренними правилами товарообмена, унифицировал национальные законодательства в соответствии с международными нормами.

6. «Уругвайский раунд» МТП создал ВТО, призванную решать вопросы мировой торговли товарами, услугами, продуктами творчества, регулировать споры и конфликты стран путем переговоров и консультаций.

7. ВТО, в свою очередь, основывается на принципах и правилах ГАТТ, которое составляет институциональное и правовое ядро ВТО.

Таким образом, мы видим, что ВТО — это единственная всеобъемлющая международная экономическая организация, способная эффективно и всесторонне решать вопросы регулирования международной торговли.

Вступление в ВТО стран с переходной экономикой и развивающихся стран позволит им стать равноправными участниками

международной торговли. Интеграция Казахстана в международную торговую систему является важным компонентом его экономического развития.

### Контрольные задания:

#### *Вопросы для повторения:*

1. Сколько было раундов МТП в рамках ГАТТ-ВТО?
2. Назовите основные итоги Уругвайского раунда.
3. По каким направлениям шли переговоры во время Уругвайского раунда?
4. Какова организационная структура ВТО?
5. Сколько было переговорных групп во время проведения Уругвайского раунда?
6. Какие функции выполняет ВТО?
7. Какие инструменты торговой политики запрещает использовать ВТО и почему?
8. Какие инструменты торговой политики разрешает использовать ВТО и почему?
9. Что содержит Заключительный Акт Уругвайского раунда?
10. Какие сферы международной торговли регулирует сегодня ВТО?

#### *Вопросы для СРС:*

1. Что такое интеграция и глобализация? Какие существуют типы и формы интеграции? Какие плюсы и минусы несет глобализация странам и людям? Что такое региональная интеграция и глобальная интеграция?
2. Когда и зачем ВТО пришла на смену ГАТТ? Чем отличается ВТО от ГАТТ? Как изменились полномочия ВТО по сравнению с ГАТТ? Какова институционально-правовая основа ВТО?
3. Зачем нужно странам вступать в ВТО? Что приносит рост международной торговли странам? Почему участие в международной торговле выгодно всем странам мировой экономики?

## Глава 3. МЕХАНИЗМ И МИРОВОЙ ОПЫТ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАН В ВТО

### 3.1. Механизм вступления стран в ВТО и региональная интеграция

Страны, желающие вступить в ВТО, должны взять на себя обязательства всех правовых документов, входящих в Заключительный акт «Уругвайского раунда» переговоров, т. к. они представляют собой единый пакет документов.

В связи с этим усиливается контроль и надзор за выполнением странами взятых обязательств. Действовавшее в рамках ГАТТ положение о том, что развивающиеся страны могут брать на себя обязательства в меньшем объеме, чем развитые страны, в значительной мере устарело. Единственная льгота — это различные сроки реализации договоренностей: более длительные для развивающихся, и в отдельных случаях — для государств с переходной экономикой.

Процедура вступления стран в ВТО усложнилась, что связано с расширением полномочий ВТО по сравнению с ГАТТ, с обязательным характером всех правовых документов, более жесткой организационной и правовой структурой ВТО.

#### *Процедура вступления в ВТО.*

В соответствии со статьей XII Марракешского Соглашения, учреждающего Всемирную Торговую Организацию (Соглашение ВТО), государство или отдельная таможенная территория, обладающая полной автономией на проведение внешнеэкономической деятельности в вопросах, решаемых Соглашением ВТО и Многосторонними Торговыми Соглашениями (МТС), являющимися дополнением к данному документу, могут войти в ВТО на условиях, которые должны быть согласованы между государством — претендентом или отдельной таможенной территорией и Членами ВТО. Такое вступление должно быть применимо к Соглашению ВТО и МТС. Вступление в Групповое Торговое Соглашение, дополняющее Соглашение ВТО, должно руководствоваться положениями этого Группового Торгового Соглашения.

Процедура вступления в ВТО, согласно статье XII, требует изучения режима торговли вступающего в ВТО государства или отдельной таможенной территории, переговоров и составления списка уступок и обязательств по ГАТТ-1994 и список конкретных обязательств по Генеральному Соглашению по Торговле услугами (ГАТС) для такого государства или отдельной таможенной территории, соглашение по отчету рабочей группы и соглашение по Решению и Протоколу, определяющим условия вступления.

Член ВТО обязан принять следующие соглашения:

— Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле 1994 г., которое включает ГАТТ 1947 г., все поправки и протоколы к нему, которые вошли в силу до «Уругвайского раунда», и различные соглашения «Уругвайского раунда» и Договоренности по толкованию;

— Генеральное соглашение по торговле услугами;

— Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности;

— Договоренность о правилах и процедурах, являющихся руководствующими при разрешении споров;

— Механизм подготовки обзоров торговой политики.

В ВТО можно вступить индивидуально, как отдельная страна, и допускается групповое членство, когда присоединяется зона свободной торговли или таможенный союз. Казахстан же является членом нескольких региональных экономических союзов. Поэтому у стран-членов регионального блока есть выбор: вступать отдельно или в группе.

Таким образом, региональные организации не являются препятствием, а, наоборот, могут стать ключом в мировую торговую систему. Почти все страны мира являются членами региональных торговых соглашений, одновременно большинство из них являются членами ВТО. Статья XXIV Соглашений ГАТТ предусматривает возможность создания различных региональных объединений, зон свободной торговли или таможенных союзов. Указанная статья признает, что региональные объединения являются отступлением в некотором смысле от принципов РНБ, так как во главу угла ставятся отношения с партнерами по региональному союзу, но в целом региональные союзы играют позитивную роль

для глобализации международной торговли. Философия ВТО признает, что свободная торговля, достигнутая в региональном аспекте, способствует большей либерализации в мировом масштабе, и чем больше страны развивают региональные соглашения по свободной торговле, тем больше они способствуют многосторонней либерализации торговли.

Процедура вступления стран в ВТО включает следующие шаги:

Шаг 1. Заявка — формирование Рабочей Группы;

Шаг 2. Подготовка Заявителем Меморандума по внешней торговле;

Шаг 3. Вопросы, замечания и комментарии по Меморандуму;

Шаг 4. Переговоры о вступлении;

Шаг 5. Отчет Рабочей Группы ВТО, Протокол Вступления и Вступление в Силу.

Страны-кандидаты в ВТО должны наилучшим образом подготовить свои Меморандумы, которые должны содержать как можно более аналитически и подробно изложенные данные, касающиеся экономического и политического положения кандидатов в Члены ВТО.

Однако кандидаты должны осознавать, что Меморандум является только частью процедуры, необходимой для вступления в ВТО. В равной степени важная, наиболее трудная часть этой процедуры состоит, для кандидатов в члены ВТО, в попытке дать точные и удовлетворительные ответы на вопросы стран-членов ВТО, которые собираются и отсылаются через Секретариат ВТО.

Эти вопросы (также как и подготовка Меморандума) требуют:

— отличного знания экономики страны-кандидата;

— отличного знания специфических формулировок и требований ВТО;

— отличного знания условий и требований международной торговли.

В связи с этим кандидаты могут попросить помощь со стороны административных органов ВТО или/и договаривающихся сторон ВТО. Тем не менее, даже в этом случае необходимо, чтобы представители из соответствующих руководящих органов стран непосредственно и непрерывно занимались этими процедурами. Причина состоит в том, что переговорный процесс никогда не прекращается с вступлением нового Члена в ВТО. Наоборот,

может создаться такое впечатление, что вся эволюция ВТО основана на режиме непрерывных переговоров. Эти переговоры проходят как на коллективном, так и на индивидуальном уровнях.

Например, на коллективном уровне это касается разработки, усовершенствования и окончательного принятия правил и функций ВТО. На индивидуальном уровне это касается подготовки и представления торгового статуса страны-члена Органу ВТО по подготовке обзоров торговли, что происходит регулярно либо в случае обвинений в коммерческой практике, несовместимой с положениями ВТО, такой как демпинг, субсидии, торговые аспекты прав интеллектуальной собственности, инвестиционные меры и т.д.

Вышеперечисленные процедуры, которые являются лишь частью относящихся к ВТО характеристик, требуют наличия хорошо подготовленных исполнителей в оказании соответствующих услуг ее странам-членам. Поэтому первоначальные процедуры вступления в ВТО являются отличной возможностью для формирования и обучения первых кадров из стран, вступающих в ВТО, которые возьмут на себя, на долгосрочной основе, управление связями с ВТО.

Как правило, несколько секторов ВТО сильно (прямо или косвенно) зависят друг от друга. Например, защита промышленной продукции или текстиля от нечестной практики торговли тесно связана с торговыми аспектами защиты прав интеллектуальной собственности, инвестиционной или демпинговой политикой, а также политикой, связанной с выделением субсидий. Чтобы собрать соответствующую информацию и для лучшего решения этих проблем, возникающих между членами ВТО, часто необходимо, чтобы специалисты из различных сфер услуг и с различными целями и задачами сотрудничали друг с другом. Вот почему, помимо их непрерывного обучения и занятия этими делами, кадры, ответственные за работу ВТО, должны поддерживать постоянную связь друг с другом, участвовать в семинарах типа «мозговой атаки».

Происходящие сегодня в мире процессы интернационализации и глобализации экономических отношений создают благоприятные условия и делают необходимым интеграционное сотрудничество государств и регионов:

— в мире происходит взаимное проникновение капиталов различных стран, расширение международной торговли, либерализация внешнеэкономической деятельности;

— в мировой практике разработаны и успешно применяются правовые механизмы функционирования и регулирования экономического сотрудничества между странами;

— развитие высоких технологий, передовой техники, информатики и т.п. приводит к резкому повышению производительности труда, рынки отдельных стран и регионов становятся тесными;

— изменились масштабы и характер конкуренции на мировых рынках, по мере углубления международного разделения труда конкуренция перестает быть межфирменной, а становится все более межгосударственной, межрегиональной;

— как показали события последних лет, экономика и финансы регионов крайне взаимозависимы. Кризис в Юго-Восточной Азии 1997 года, российский кризис 1998 года, ипотечный кризис в США 2007 года уже не являются проблемами только государств этих регионов, а затрагивают экономическое положение стран во всем мире.

Экономическая интеграция имеет свои особенности и предполагает следующие ступени развития:

- 1) Зона свободной торговли;
- 2) Таможенный союз;
- 3) Единый рынок;
- 4) Экономический и валютный союз.

Как мы знаем, ВТО признает желательность экономической интеграции на региональной основе. Однако, в соответствии с исключениями из РНБ, содержащимися в Статье XXIV ГАТТ-1994, Статье V ГАТС и в соответствующих Соглашениях по интерпретации положений ГАТТ, свободные торговые зоны, таможенные союзы и временные соглашения по созданию таковых должны удовлетворять трем основным требованиям с целью гарантии их совместимости с международными правовыми нормами:

- 1) Период формирования свободной экономической зоны или таможенного союза не должен превышать определенные рамки, например 10 лет;

2) Импортные тарифы, нетарифные барьеры, установленные в результате создания этой зоны в отношении не входящих в нее стран, в целом не должны быть выше и налагать больше ограничений, чем барьеры, применявшимися странами-членами до вступления в зону экономической интеграции (например, отправным моментом может служить среднеарифметический уровень тарифов всех стран-членов);

3) На территории зоны экономической интеграции тарифы и другие барьеры должны быть ограничены в отношении практически всех торговых операций между странами-членами, что является принципом ГАТТ «все-или-ничего».

Таким образом, эти условия сформулированы так, чтобы гарантировать, что более тесное экономическое взаимодействие приведет к углублению торговли внутри единой зоны и за ее пределами, а не к объединению группы стран против всех остальных стран — не членов этой зоны. В случае, когда в процессе формирования таможенного союза какая-либо страна поднимает уровень тарифов для приведения их в соответствие с уровнем общего внешнего тарифа, страны, чьи интересы в результате этого оказались затронутыми, могут требовать компенсацию.

В мире существует огромное количество региональных экономических блоков, таких, как Североамериканская Ассоциация Свободной Торговли (НАФТА), Европейская Ассоциация Свободной Торговли (ЕАСТ), Общий Рынок Южного Конуса (МЕРКОСУР), Шанхайская Организация Сотрудничества (ШОС), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Содружество Независимых государств (СНГ) и многие другие.

Страны Латинской Америки, подписав в 1986 году программы сотрудничества по таким приоритетным направлениям, как промышленность и внешняя торговля, Аргентина и Бразилия заложили фундамент интеграционной группировки Меркосур. В 1991 году уже при участии Уругвая и Парагвая был заключен Асунсьонский договор, определивший механизмы и важнейшие задачи объединения четырех государств Южной Америки. В том числе свободное передвижение товаров и услуг, введение единого внешнего таможенного тарифа, тесное взаимодействие при разработке и проведении макроэкономической политики. В 1995 году Меркосур поднялся на более высокую ступень, превратившись

из зоны свободной торговли в таможенный союз. Страны — члены этого союза ввели общий таможенный тариф, который охватил 85% номенклатуры импортируемых из третьих стран товаров. Около 95% товаров местного производства (к ним относятся изделия, в которых добавленная стоимость не ниже 60%) освобождены от таможенных пошлин во внутризональной торговле. Введена общая система стандартов качества на ряд товаров, в том числе продукты питания, лекарства, продукцию машиностроения. Резко возросли объемы капиталов, пересекающих границы Меркосур.

Четыре страны выступают единым блоком при защите своих интересов, что обеспечивает их выживаемость на мировом рынке.

В 1994 году была создана Североамериканская зона свободной торговли НАФТА, в которую входят США, Канада и Мексика. Впервые развивающаяся страна, еще недавно выступавшая за новый экономический порядок, за необходимость союза всех стран «третьего мира» для защиты своих прав и интересов пошла по пути экономического сближения с индустриально развитыми могущественными партнерами. Известно, сколь сложны и противоречивы были в прошлом американо-мексиканские отношения. Однако в периоды финансовых кризисов 1994-1995 и 1998-1999 годов участие в НАФТА и беспрецедентная помощь его членов позволили Мексике сравнительно быстро снять остроту кризисных явлений. Это укрепило желание других латиноамериканских стран участвовать в НАФТА.

Классическим примером экономической интеграции принято считать формирование Европейского Союза. Принципы его формирования и функционирования можно выразить в следующих положениях:

- добровольный характер интеграции;
- главенствующая роль в ней экономики, а не политики;
- осознание участниками нецелесообразности экономической раздробленности;
- наличие сильных наднациональных органов, сочетающих законодательную и исполнительную власть, комплектование их высококвалифицированным персоналом;
- жесткий контроль выполнения принятых договоров, законов и решений;

- эффективная судебная власть;
- однотипность интегрирующих экономик, развитая инфраструктура сотрудничества;
- гибкая политика в отношении третьих стран.

Формирование Европейского Экономического Сообщества, позднее преобразованного в Европейский Союз (ЕС), было продиктовано объективным стремлением к интернационализации производства и капитала. Сохранение малых и обособленных рынков стран Западной Европы не способствовало стабильному развитию экономики и ее росту, не давало возможности в полной мере и с максимальной отдачей овладеть достижениями науки и техники, препятствовало формированию крупных корпораций, способных конкурировать на мировом рынке. Помимо экономических интересов, дополнительным, политическим фактором интеграции явилось стремление гарантировать мирное сосуществование на европейском континенте. Немалую роль играло противостояние двух систем в самой Европе, появившийся позже «восточный вызов» (Япония, Юго-Восточная Азия), грозивший перенести центр мирового экономического развития в зону Тихого океана.

Экономическая и политическая интеграция в Западной Европе уже прошла основные этапы на пути своего развития. Сегодня в ЕС уже успешно функционирует экономический и валютный союз. С 1995 по 2004 годы ЕС объединял 15 стран Западной Европы. В 2004 в ЕС вступили десять стран, восемь из которых страны Центральной и Восточной Европы. В 2007 году в ЕС вступили еще две страны. В настоящее время ЕС объединяет 27 европейских стран.

ЕС как экономическая интеграционная группа стран является членом ВТО и каждая из стран ЕС по отдельности тоже является членом ВТО. Для ВТО наиболее предпочтительной формой экономической интеграции стран одного региона является объединение в Таможенный союз.

На обширном пространстве бывшего СССР получившие независимость республики стали разрабатывать и проводить собственную экономическую политику. В условиях проведения кардинальных политических, экономических, административных, финансовых реформ все существовавшие ранее связи были разру-

шены, а новые — еще не построены. Но в условиях глобализации международной экономики обязательным фактором экономического развития стран является включение в мировое хозяйство.

На территории бывшего СССР стали появляться новые интеграционные группировки: Союз Независимых Государств (СНГ), Таможенный Союз (Россия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан), Центрально-Азиатский Союз (Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан), ГУАМ (Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан и Молдова).

В апреле 1994 г. в городе Чолпон-Ата (Кыргызстан) на встрече руководителей Казахстана, Узбекистана и Кыргызстана, проведенной в рамках Центрально-Азиатского Экономического Сообщества (ЦАЭС), была достигнута договоренность об учреждении Единого Экономического Пространства. А в 1995 году был создан Таможенный союз, объединивший Россию, Казахстан, Беларусь, Кыргызстан.

29 марта 1996 г. президенты Республики Казахстан, Республики Беларусь, Кыргызской Республики и Российской Федерации подписали «Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях» с целью создания сообщества интегрированных государств, а в феврале 1999 г. на базе предыдущих договоренностей был подписан Договор о Таможенном союзе и едином экономическом пространстве, к которому присоединилась Республика Таджикистан.

Цели и задачи Таможенного союза:

- проведение единой политики в области внешней торговли и формирование общего таможенного тарифа;
- создание единого экономического пространства, где будет эффективно функционировать общий рынок товаров, услуг, капиталов и рабочей силы;
- развитие единых транспортных, энергетических, информационных систем;
- последовательное улучшение условий жизни, защита прав и свобод граждан, достижение социального прогресса;
- создание равных возможностей для получения образования, доступа к достижениям науки и техники;
- гармонизация законодательства стран-участниц ТС;
- согласование внешнеполитического курса и совместная охрана границ;



— совместная борьба с терроризмом и преступностью.

Принципы, принятые в ТС: соблюдение суверенитета и невмешательство во внутренние дела стран-участниц; равноправие и взаимная выгода; ответственность за принятые обязательства.

В рамках этих региональных блоков и в Таможенном Союзе и в Центрально-Азиатском Союзе существовало множество нерешенных проблем, которые тормозили интеграцию. Существовало много препятствий в обязательствах, принятых между странами внутри Таможенного союза: различные внешние тарифы, акцизы, различная методика взимания НДС, невыполнение принятых договоров соглашений и т.д. Существовали также противоречия между обязательствами, принятыми внутри Таможенного союза, и нормами ВТО. Для решения этих проблем каждая страна по отдельности приводит свою нормативно-законодательную базу в соответствие с международными нормами. Каждая из этих стран решила вступить в ВТО по отдельности.

Осенью 1998 года Кыргызстан вступил в ВТО в качестве развитой страны, быстро в течение двух лет проведя переговоры и приняв все условия, выдвинутые ВТО. Это осложнило вступление других стран Таможенного союза в ВТО, в том числе и Казахстана. Это событие нарушило основные договоренности внутри Таможенного союза, осложнило и усугубило все проблемы и противоречия внутри Таможенного союза между странами — участницами.

Еще одной важной проблемой было то, что Таможенный союз как экономическая группировка стран не признавался мировым сообществом, а признавался лишь странами СНГ.

10 октября 2000 г. на заседании Межгосударственного совета государств-участников Таможенного союза в Астане под председательством Президента Казахстана Н.А. Назарбаева состоялось подписание «Договора об образовании Евразийского Экономического Сообщества» [14]. Договор о создании ЕврАзЭС был подписан главами Казахстана, России, Белоруссии, Кыргызстана и Таджикистана. В мае 2002 года по просьбе руководства Молдавии и Украины этим государствам был предоставлен статус наблюдателя. В 2003 году была удовлетворена аналогичная просьба Армении. В январе 2006 года членом ЕврАзЭС стал Узбекистан.

Таким образом, Таможенный Союз и Центрально-Азиатский Союз перестали существовать, а страны, участвовавшие в этих

региональных объединениях влились в новую региональную организацию ЕврАзЭС.

В рамках ЕврАзЭС проводится активная работа по формированию таможенного союза между тремя странами — Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией. На сегодня подписан пакет документов, которые создают правовую основу таможенного союза. В ближайшее время предстоит работа по практической имплементации норм международных соглашений в соответствии с планом действий по формированию таможенного союза до 2010 года. Формирование таможенного союза предполагает создание единой таможенной территории, гармонизацию законодательств стран-членов, свободное передвижение товаров.

В основе создания ЕврАзЭС заложена концепция более тесного и эффективного торгово-экономического сотрудничества. Создание ЕврАзЭС знаменовало собой поступательное развитие экономической интеграции от зоны свободной торговли через таможенный союз к общему рынку.

В мае 2003 г. ООН зафиксировала статус Евразийского экономического сообщества как международной организации. В том же году на заседании Межгосударственного совета ЕврАзЭС на уровне глав государств в Душанбе были приняты приоритетные направления развития Сообщества на 2003-2006 гг. В их число входят: формирование единого таможенного пространства, согласование сроков и условий вступления в ВТО, развитие энергетических ресурсов, форсирование создания Евразийского транспортного союза, создание общего аграрного рынка, миграционная политика, борьба с наркоторговлей.

Таким образом, мировая практика показывает, что интеграционные процессы происходят постоянно и повсеместно практически во всех регионах мира. Региональная интеграция не противоречит глобальной интеграции и при согласовании всех острых проблем и противоречий страны могли бы вступать в ВТО региональными объединениями.

Групповое членство в ВТО особенно выгодно развивающимся странам и странам с переходной экономикой. Такие страны могли бы лучше защищать свои интересы и отстаивать принципиальные позиции в ВТО, выступая совместными усилиями.

### 3.2. Опыт вступления зарубежных стран в ВТО

Процедура присоединения **Киргизии** к ВТО была одной из самых быстрых в истории организации и заняла всего два с половиной года, тогда как в среднем переговорный процесс длится четыре — шесть лет. Руководство Киргизии стремилось как можно быстрее добиться присоединения страны к ВТО, поэтому переговоры проходили без серьезных затруднений и характеризовались значительными уступками партнерам со стороны Киргизии.

За короткий срок — с 1992 по 1998 год — было принято около 150 законодательных актов в сфере внешнеторгового регулирования, необходимых для соответствия требованиям ВТО, в частности Закон «О таможенном тарифе» и Таможенный кодекс. При обсуждении обязательств относительно торговли товарами и оказания услуг Киргизия пошла на значительные уступки (основные обязательства стран по вступлению в ВТО см. в таблице на с. 98. — Примеч. редакции). Были «связаны» тарифные позиции по всем товарам, что формально не является обязательным условием. Нерезидентам был предоставлен неограниченный доступ практически на весь рынок услуг, в том числе банковских, за исключением государственного образования, воздушно-транспортных перевозок внутри страны, электроснабжения, адвокатских и патентных услуг.

То, что Киргизия фактически отказалась от попыток защитить от внешнего проникновения те отрасли, которые считаются важными для любой страны, — сельское хозяйство, перерабатывающую промышленность, финансовый сектор и телекоммуникации, иногда дает повод для критики за поспешное вступление в ВТО и слишком большое количество уступок. Но, *во-первых*, на тот момент стране, пережившей экономический спад, нечего было защищать на внутреннем рынке — экспорт был преимущественно сырьевым, а перерабатывающая промышленность не развита. *Во-вторых*, в условиях низкой эффективности работы пограничной и таможенной служб не было смысла отстаивать в переговорах высокие таможенные тарифы, которые привели бы лишь к росту контрабанды. *В-третьих*, режим киргизской внешней торговли уже был достаточно либеральным. До вступления в ВТО в Киргизии существовала единая ставка импортного тарифа в 10% не-

зависимо от вида товаров (исключения делались для развивающихся стран — 5%, стран СНГ и наименее развитых стран — 0%). Но из-за большой доли стран СНГ в импорте Киргизии и распространенности беспошлинных импортных контрактов эффективная ставка импортного тарифа была еще ниже, например в 1998 году она составила 2,2%. *В-четвертых*, в Киргизии не было каких-либо экспортных субсидий и практически отсутствовала бюджетная поддержка сельского хозяйства (менее одного процента от общей стоимости сельскохозяйственного производства). Таким образом, вступая в ВТО, Киргизии не пришлось идти на экстренные меры по открытию своего рынка или соглашаться на какие-то обременительные условия. Более того, ей была предоставлена расширенная финансовая помощь от международных организаций.

Страна испытывала проблемы с платежным балансом. Финансирование дефицита платежного баланса осуществлялось в основном за счет кредитов МВФ и реструктуризации внешнего долга. Это привело к увеличению внешнего долга страны. В этой связи необходимо продолжать политику стабилизации, особенно стабилизации бюджета, продолжать проводить жесткую денежно-кредитную политику, проводить стратегию сокращения внешнего долга страны.

Влияние вступления в ВТО на экономику Киргизии трудно оценить однозначно. Для киргизской продукции открылись рынки многих зарубежных стран, в том числе высокоразвитых. Однако, по данным Национального статистического комитета республики, за период с 1998 по 2005 год объем экспорта вырос незначительно — с 513,6 млн. до 672 млн. долл. США, причем доля в нем экспорта в страны СНГ возросла с 35,4% в 2001 году до 45% в 2005. За период с 1998 по 2005 год объем прямых иностранных инвестиций (без учета оттока) увеличился с 136 млн. до 210 млн. долл. США. Причем если в 1998 году средства преимущественно инвестировались в торговлю (42%) и обрабатывающую промышленность (20,5%), то в 2005 году по объему инвестиций лидирует уже обрабатывающая промышленность (45%), за ней следуют финансовая деятельность (19,5%) и горнодобывающая промышленность (11,6%), а на торговлю приходится лишь 10,4% инвестиций.

В результате вступления в ВТО неконтролируемый поток сравнительно недорогих товаров зарубежного производства вытеснил с внутреннего рынка многие отечественные товары сельского хозяйства, пищевой и легкой промышленности. Киргизские предприятия оказались неконкурентоспособными, особенно сильно пострадало сельское хозяйство.

Необходимо отметить, что еще до переговоров о вступлении в ВТО Киргизия заключила со своими основными торговыми партнерами за пределами СНГ договоры о предоставлении режима наибольшего благоприятствования (РНБ), поэтому либерализация внешнеторгового режима, связанная с требованиями ВТО, мало отразилась на объемах внешнеторгового оборота страны. Не сыграло существенной положительной роли и снижение нетарифных ограничений на ее продукцию: среди товаров, экспортируемых Киргизией на Запад, преобладали металлы и химикаты, которые не конкурируют с западной продукцией и поэтому не подпадают под нетарифные ограничения.

В настоящее время трудно оценить, какие преимущества получила страна от вступления в ВТО. Значительного роста иностранных инвестиций и увеличения объема экспорта не произошло. Как оказалось, относительно благоприятный внешнеторговый режим не способен компенсировать значительные транспортные расходы на экспорт киргизских товаров в страны — члены ВТО. Инвесторов пока мало интересует небольшой внутренний рынок страны. Можно предположить, что вступление в ВТО было полезно для страны с точки зрения дальнейшего реформирования экономики, а также усиления либеральной ориентации внешнеэкономической политики государства. Очевидно, что значение членства в ВТО может возрасти в будущем, когда большинство стран — соседей Киргизии и ее торговых партнеров (прежде всего Россия, Казахстан и Узбекистан) также вступят в эту организацию.

**Грузия** заявила о желании присоединиться к ВТО в июле 1996 года, а в июне 2000 года стала полноправным членом этой организации. Необходимо отметить, что поспешность, с которой Грузия согласилась на предложенные ей условия, привела к трудностям при выполнении взятых ею на себя обязательств. К примеру, из-за противоречий с МВФ в стране так и не были реализованы

секторальные инициативы, то есть не были введены особые таможенные тарифы на сырье, сельскохозяйственное оборудование, компьютерную технику, гражданскую авиацию и фармацевтику.

Грузия не смогла выполнить и другое обязательство — полный переход страны на систему международных стандартов финансовой отчетности и сертификации продукции. Страна оказалась неспособной реализовывать антидемпинговые мероприятия, так как не были заранее сформированы соответствующие организационные и административные структуры. По-прежнему в числе задач, требующих срочного решения, остается защита интеллектуальной собственности. Защита торговых марок имеет огромное значение для Грузии, поскольку продукция виноделия и другие напитки — одна из основных статей экспорта и валютных поступлений в страну.

Поскольку экономические преимущества от вступления в ВТО проявляются в долгосрочной перспективе как минимум через десять лет, то трудно дать однозначную оценку воздействия шестилетнего членства в ВТО на грузинскую экономику. Значительного роста иностранных инвестиций не произошло, хотя в первом полугодии 2001 года резко — с 11 до 41% — увеличилась доля иностранных фирм и совместных предприятий в общей структуре инвестиций. Несмотря на растущий с каждым годом оборот внешнеторговых операций, сальдо по-прежнему остается отрицательным, причем если в 2000 году оно составляло 385 млн. долл. США, то в 2005 году — 1624 млн. долл. США.

Процесс присоединения **Молдавии** к ВТО был более длительным, чем у Грузии и Киргизии, и занял восемь лет, что можно объяснить как отсутствием четкой экономической политики правительства Молдавии, так и тем, что против членства в ВТО выступали представители молдавского бизнеса. Переговоры были трудными, в частности сложным оказался вопрос о бюджетной поддержке сельского хозяйства — важнейшей отрасли молдавской экономики. Молдавия смогла отстоять необходимость субсидирования сельского хозяйства, но обязалась в течение четырех лет сократить его объем на 16% — с 15,18 до 12,78 млн. СДР.

Молдавия под давлением развитых стран подписала ряд соглашений, формально не регулируемых ВТО и необязательных

для всех стран-участниц. Присоединилась к большинству секторальных инициатив, кроме касающихся мебели, а также алкогольной продукции, представляющей собой как ключевую экспортную статью, так и основную продукцию промышленности республики.

В сфере банковских услуг республика сохранила жесткую регламентацию: иностранные банки могут осуществлять свою деятельность на ее территории в форме филиалов или дочерних компаний при условии получения лицензии Национального банка Молдавии; для открытия представительств иностранных банков лицензия Национального банка Молдавии не нужна, но они не могут быть вовлечены в финансовую деятельность; банки с участием иностранного капитала должны быть организованы как акционерные общества. В ходе переговоров о вступлении в ВТО Молдавии удалось выторговать нулевую пошлину практически на все товары, поставляемые в страны ЕС. Вопрос теперь в том, насколько ей удастся в полной мере воспользоваться этим преимуществом.

В первые годы после вступления в ВТО ухудшилось положение в сельском хозяйстве: темпы роста отрасли замедлились, а в 2003 году объем производства даже сократился на 14%, но с 2004 года ситуация в отрасли стабилизировалась — рост составил 21%, а в 2005 году — 1%. Приток прямых иностранных инвестиций в экономику замедлился — как известно, одновременное открытие внутреннего рынка для зарубежных товаров и инвестиций, как правило, приводит к наплыву именно первых, но никак не вторых. Вступая в ВТО, молдавское руководство прежде всего планировало получить более широкий доступ на мировые рынки продукции агропромышленного комплекса, в частности главного продукта — алкоголя.

В значительной мере эти расчеты оправдались. Экспорт республики возрос с 452 млн. долл. США в 2000 году до 1091 млн. долл. США в 2005 году, причем особенно заметно — с 222 млн. долл. США — увеличился экспорт в страны за пределами СНГ. Значительную часть импорта составила готовая продукция пищевой отрасли (например, в 2005 году — 41,5%).

Переговоры о вступлении **Армении** в ВТО начались в 1996 году. Переговорный процесс был облегчен тем обстоятельством,

что с самого начала рыночных реформ в стране проводился либеральный экономический курс. Внешнеторговый режим был сверхлиберальным — максимальный размер импортных пошлин составлял 10%. Единственным протекционистским барьером, не соответствующим требованиям ВТО, было то, что армянская сельскохозяйственная продукция не облагалась НДС. В результате переговоров Армения обязалась устранить эту льготу через шесть лет, заменив на государственные субсидии, вводимые с 2009 года. Однако в настоящее время условия и механизм предоставления таких субсидий еще не разработаны.

Процесс вступления Армении в ВТО был относительно долгим — более девяти лет. Он потребовал от правительства страны серьезных усилий информационного, законодательного, технического и организационного характера. Чтобы соответствовать принципам и требованиям ВТО, правительство Армении осуществило многообъемлющие законодательные и институциональные реформы, которые в основном касались таких сфер, как таможенное дело, налоговая система, технические барьеры торговли (стандарты и технические регламенты, лицензирование и сертификация и т. д.), защита интеллектуальной собственности. Очень важную роль в процессе вступления в ВТО играют организационные вопросы. Начиная с 1997 года частые изменения в составе правительства Армении и последовательная смена глав переговорных делегаций привели к дополнительным сложностям и замедлению переговорного процесса. Кроме того, переговоры осложнялись переосмыслением целесообразности вступления в ВТО вообще, а также пересмотром переговорных позиций.

В переговорах о торговле товарами исходное предложение Армении по максимальному уровню ставок ввозных пошлин (тарифов) составляло 22%. Однако было очень трудно отстоять эту позицию, учитывая то, что действующие ставки таможенных пошлин были намного ниже. В результате переговоров страна согласилась на 15% на адвалорной базе (пошлины рассчитываются на основе таможенной стоимости импортируемых товаров), без специфических или комбинированных ставок. И во время переговоров, и сегодня в Армении действует более либеральный таможенный режим со ставками таможенных пошлин от 0 до 10%.

Относительно рынка услуг самыми долгими и трудными были переговоры по сектору телекоммуникационных услуг. Требова-

ния стран — членов ВТО полностью открыть этот рынок было невозможно удовлетворить, так как эксклюзивному поставщику телекоммуникационных услуг в Армении — компании «Арме-Тел» — правительство предоставило право на монополию (как по основной, так и по сотовой связи) со сроком 15 лет до 2013 года. В результате переговоров Армения обязалась открыть рынок телекоммуникационных услуг по истечении срока монополии или до этого, если право на монополию будет прекращено до срока истечения.

С момента вступления Армении в ВТО прошло пока лишь около четырех лет, поэтому еще рано делать далеко идущие выводы о его воздействии на экономику страны. В краткосрочном плане вступление в ВТО не оказало существенного влияния ни на привлечение иностранных инвестиций, ни на рост экспорта республики. За период с 2002 по 2005 год увеличилось отрицательное внешнеторговое сальдо с 482 млн. до 818 млн. долл. США, что можно объяснить либеральным режимом импорта и одновременно отсутствием отечественных товаров, конкурентоспособных на внешних рынках. Однако в перспективе Армения рассчитывает получить от членства в ВТО немалые экономические и политические выгоды, в частности возможность активнее интегрироваться в мировой рынок за счет тех отраслей, которые не требуют больших расходов на транспортировку (сектор услуг, информационных технологий, пищевая и легкая промышленность). В результате проведения требуемых ВТО структурных реформ армянские средние и малые предприятия смогут, как предполагается, реализовать свои конкурентные преимущества — дешевую рабочую силу и низкие издержки.

Вместе с тем в ближайшем будущем Армения может столкнуться с серьезными проблемами, связанными с членством в ВТО. Так, либеральный режим импорта и введение НДС на сельскохозяйственную продукцию в 2009 году привести к вытеснению продукции отечественного сельского хозяйства с внутреннего рынка, а также к снижению конкурентоспособности сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

Невозможно измерить количественно, как отразилось членство в ВТО на внешнеторговом обороте страны. К тому же гораздо раньше многие страны — члены ВТО предоставили Арме-

нии как развивающейся стране льготный торговый режим, поэтому вступление в ВТО не сделало торговый режим с этими странами более либеральным.

При вступлении в ВТО странам очень важно иметь квалифицированную команду, которая служит основной силой переговорного процесса и не изменяется на всем протяжении переговоров, так как работы в рамках ВТО требуют очень высокого уровня профессионализма. Частые изменения состава команды и смена глав делегаций приводят к дополнительным сложностям (в некоторых случаях — неоправданным изменениям переговорных позиций) и замедлению процесса.

Опыт Киргизии, Грузии, Молдавии или Армении имеет для Казахстана определенное значение. Но экономики этих стран меньше, чем экономика Казахстана, следовательно, структура их экономик и экспортный потенциал тоже меньше. Но опыт Киргизии, которая, стремясь к скорейшему вступлению в ВТО, пошла на серьезные уступки партнерам и не получила от этого пока никаких весомых выгод, и опыт Молдавии, отстоявшей свои позиции по сельскому хозяйству и присутствию иностранных банков, могут служить аргументами для Казахстана в пользу более тщательного подхода к переговорам, а также более жесткого отстаивания своих позиций по принципиальным вопросам.

После шестилетних переговоров о вступлении в ВТО 31 мая 2001 года **Литва** официально стала 141-м членом Всемирной Торговой Организации. Путь Литвы к полноправному членству в ВТО начался в сентябре 1992 года, когда страна получила статус наблюдателя в ГАТТ, а официальные переговоры о членстве начались в сентябре 1994 года и длились непривычно долго. Членство в ВТО принесло немало значительных преимуществ литовской экономике: оно либерализовало национальный торговый режим, послужило новым импульсом для дальнейшего экономического развития, открыв для этого государства рынки 140 партнеров, предоставив ей статус страны, которая пользуется режимом наибольшего содействия и недискриминационными условиями торговли. Членство в ВТО помогло Литве преодолеть отрицательные последствия экономического спада, который вызвал российский кризис 1998—1999 годов.

Семь стран постсоветского пространства по характеру переговоров по присоединению к ВТО условно можно разделить на три группы.

**Первая группа** — страны Балтии, которые раньше всех начали процесс переговоров о присоединении к ВТО. На первом этапе переговоры шли не просто, эти страны настойчиво защищали свой внутренний рынок, в первую очередь аграрный. Например, Литва настаивала на достаточно высоком уровне тарифной защиты сельского хозяйства и сохранении экспортных субсидий. Переговоры заметно ускорились, как только интересы стран Балтии как своих будущих членов стал поддерживать ЕС. В результате Литва, Латвия и Эстония пошли на некоторые уступки, понизили таможенные пошлины, но в остальном отстояли свои позиции. Например, Латвия сохранила достаточно большой объем государственной поддержки сельского хозяйства, превышающий стандартный размер, таможенные пошлины на сельское хозяйство остались достаточно высокими (от 10 до 40%). Однако и непосредственные последствия для экономики этих стран от вступления в ВТО были минимальными, так как они в скором времени стали членами ЕС и их обязательства перед ВТО были аннулированы, то есть на них распространились обязательства ЕС перед ВТО. Европейский рынок открылся для них даже еще раньше, пока они были ассоциированными членами ЕС. Таким образом, экономика Литвы, Латвии и Эстонии получила большой позитивный импульс для развития своих экономик от присоединения к ЕС, чем к ВТО. В этой связи опыт стран Балтии относительно ВТО для Казахстана малоинтересен.

**Вторая группа** (Грузия, Молдавия и Киргизия) вошли в ВТО на достаточно жестких условиях, что в некоторой степени можно объяснить поспешностью в проведении переговоров. Переговорный процесс этих стран подталкивался США и ЕС с целью поддержки экономических преобразований в них и скорейшего отхода от централизованно планируемой экономики.

**Третья группа** (Армения) вступила в ВТО, как представляется, на самых жестких среди этих семи стран условиях. Ее переговорный процесс никем не поддерживался и не лоббировался. Страны из рабочей группы предъявляли к ней достаточно высокие требования. В том числе они потребовали снизить до нуля ее

помощь сельскому хозяйству, которая на тот момент составляла лишь 4,5 млн. долл. США в год.

**Мексика** вступила в ГАТТ-ВТО как одно из государств-учредителей. Она стала участницей тесной региональной экономической интеграции на основе НАФТА (Североамериканского соглашения о свободной торговле) с США и Канадой. Это соглашение Мексика подписала в 1992 г., а в силу оно вступило в 1994 г. В результате успешной экономической и внешнеторговой политики правительства и быстрой индустриализации Мексика стала одной из наиболее динамичных торговых наций мира и первую среди стран Латинской Америки. На Мексику приходится 46% экспорта и 44% импорта региона. По объему экспорта она находится на восьмом месте в мире. На нее приходится 3,2% мирового экспорта и 3,3% мирового импорта. За десять лет, с 1990 по 2000 год, мексиканский экспорт вырос более чем в 4 раза — с 41 млрд. до 166 млрд. долл., что превышает суммарный экспорт Турции, Чехии, Польши, Норвегии и Индии. Импорт вырос на 310% — с 42 млрд. до 174 млрд. долл. США.

Экономика и потребители Мексики получили большой выигрыш от либерализации экономики и внешней торговли, прежде всего от беспрепятственной (или с наименьшими препятствиями) реализации принципа сравнительных преимуществ, что влечет за собой удешевление и повышение качества товаров, широкое распространение новейших технологий и возрастающий приток прямых иностранных капиталовложений. Стремительное наступление Мексики на внешнеторговом фронте, заключение многочисленных двусторонних и многосторонних соглашений наряду с достижениями и положительными сторонами имеют и некоторые отрицательные черты. В докладе Секретариата ВТО, в частности, отмечалось, что режимы торговли, предусматриваемые разными соглашениями, но особенно касающиеся исключений, временных периодов прекращения взимания таможенных тарифов и правил, устанавливающих места производства товаров, усложняют применение основных норм, которые регулируют мексиканскую внешнюю торговлю. Согласно этому же докладу, Мексика снизила свои нетарифные барьеры, но увеличила использование антидемпинговых и других мер, применяемых в каждом конкретном случае, а также число обязательных стандартов. Од-

новременно страна использует ряд мер для поддержания своего экспорта, главным образом товаров обрабатывающей промышленности.

Характерная черта экономической политики **Польши** в 1996-2001 гг. — дальнейшая либерализация доступа иностранных товаров, услуг и капиталов на внутренний рынок. Последовательная ликвидация барьеров и ограничений происходила на основе взятых обязательств в связи с вступлением в ВТО и ОЭСР, а также переговорного процесса о присоединении к Евросоюзу. В марте 1998 г. Польша начала официальные переговоры с Евросоюзом по 29 главам *acquis communautaire* ("достижения Сообщества" — совокупность принятых нормативных актов, регулирующих деятельность Союза и характеризующих достигнутый ими уровень интеграции). С марта 1998 г. до конца марта 2002 г. Польша завершила переговоры по 22 разделам. В ходе этих переговоров происходит гармонизация польского законодательства с правовыми нормами ЕС на основе изменения действующих в Польше законодательных актов.

На некоторые сельскохозяйственные продукты (в том числе срезанные цветы, муку, масло, хмель, переработанные помидоры и др.) был установлен дополнительный таможенный сбор на основе специальной защитной оговорки (*special safeguard — SSG*), включенной в Соглашение по сельскому хозяйству между членами ВТО. Для ограничения импорта аграрной продукции Польша широко применяет нетарифные барьеры. В частности, действовали многочисленные временные запреты на ввоз пищевых товаров из европейских стран под предлогом угрозы для здоровья потребителей и необходимости защиты от возможности проникновения болезней животных ("коровьего бешенства" и ящура), ввоз широкого круга сельскохозяйственных товаров подлежал автоматической регистрации.

**Китай** вступил в ВТО в декабре 2001, после долгих пятнадцатилетних переговоров. После вступления Китай вышел на новый этап экономического развития, что привело к глубоким изменениям не только в экономической, но и в социальной жизни. Опыт Китая привлекает к себе внимание зарубежных экономистов и предпринимателей. Китай вступил в ВТО в статусе развивающейся страны (РС) и получил:

— право на переходный период сроком в среднем 3-5 лет для поэтапного открытия внутреннего рынка, снижения импортных пошлин;

— полноправное участие в Соглашениях, действующих в рамках ВТО, что позволяет увеличивать экспорт.

— право как РС субсидировать свое сельское хозяйство в размере 8,5% от стоимости продукции;

— право субсидирования всего внутреннего производства, не направленного на экспорт (в рамках договоренности с ВТО);

— право сохранения системы государственной торговли, включая права государства — устанавливать, а правительства регулировать цены на основные виды продукции;

— право на сохранение ограничений при открытии сферы услуг для иностранного капитала;

— право на экспортные пошлины на более чем 80 групп товаров, предполагающее охрану природных ресурсов КНР;

Серьезной уступкой со стороны Китая было то, что республика дала согласие на то, что США в течение 15 лет после присоединения КНР в ВТО будут продолжать рассматривать китайскую экономику в качестве нерыночной при проведении антидемпинговых расследований.

Основные обязательства, принятые КНР перед ВТО:

— приведение внутреннего законодательства в соответствие с международными нормами;

— соблюдение антидемпинговых принципов ВТО;

— обеспечение прозрачности экономической политики;

— соблюдение положений ВТО о государственной торговле;

— предоставление заинтересованным компаниям в течение трех лет права на самостоятельную ВЭД;

— отказ в течение переходного периода от нетарифных барьеров.

Китай взял на себя обязательства: расширить сферу применения иностранного капитала, включая банковскую деятельность; поэтапно отменить систему квотирования на продукцию промышленного производства, а также постепенно отменить или существенно сократить существующие тарифы на широкий спектр промышленных товаров; отменить ограничения на долевое участие иностранных компаний в совместных предприятиях

и территориальные ограничения на деятельность иностранных компаний, специализирующихся в этой области.

Вступление Китая в ВТО крайне остро поставило проблему конкурентоспособности китайских товаров, особенно — продукции сельского хозяйства. По прогнозам, импорт сельхозпродукции увеличится более, чем вдвое: с 5 % в 1995-м до 12 % к 2010 году. Экспорт промышленной продукции увеличился на 23,4 % и составил 1 трлн. 991 млрд. 630 млн. юаней, что на 9,9 % больше, чем было в 2004 году. В 2005 году отменено большинство квот на промышленную продукцию [15].

КНР занимает ведущие позиции среди крупнейших в мире реципиентов иностранного капитала. В последние годы Китай даже выдвинулся на первую позицию. За годы реформ, то есть начиная с 1979 года, общая сумма иностранных инвестиций к 2003 году составила 828,06 млрд. долларов, объем фактически использованных зарубежных инвестиций достиг 447,97 млрд. долларов. Всего на территории КНР учреждены 424196 предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ). Годовой приток прямых иностранных инвестиций в последние годы составляет, как правило, 45-55 млрд. долл. США в год. Отраслевая структура иностранных инвестиций характеризуется подавляющим преобладанием вложений в обрабатывающую промышленность, при этом особенно быстро растет доля высокотехнологичных предприятий, а также предприятий по глубокой переработке сырья. К 2010 году размеры накопленных иностранных инвестиций достигнут 1 трлн. долл. США.

Китай поэтапно развивал и активизировал политику формирования открытой, ориентированной вовне экономики как форму фундаментальной подготовки страны к вступлению в ВТО.

## **ВЫВОДЫ**

1. Механизм и процедура вступления стран в ВТО с годами становится все сложнее, а требования, предъявляемые к новым членам, становятся все жестче.

2. Региональная интеграция не противоречит глобальной интеграции, а наоборот, является ключом включения страны в глобальные мирохозяйственные связи.

3. ВТО разрешает странам вступать региональными экономическими блоками в виде Зоны свободной торговли и Таможенного союза.

4. Казахстану в процессе подготовки к вступлению в ВТО следует перенять опыт Китая и других стран; организовать комплексные фундаментальные исследования национального предпринимательства, выявлять отраслевые приоритеты и сравнительные преимущества, проводить реструктуризацию внешней торговли и поднимать конкурентоспособность отечественных предприятий.

## **Контрольные задания:**

### *Вопросы для повторения:*

1. Почему необходимо экономическое сотрудничество стран одного региона?
2. Какова процедура вступления стран в ВТО?
3. Могут ли вступать в ВТО региональные экономические блоки?
4. Назовите этапы развития региональной экономической интеграции стран?
5. В каких региональных интеграционных союзах участвует Казахстан?
6. Какие вы знаете международные региональные объединения стран в мировой экономике?
7. Какие из стран СНГ уже являются членами ВТО?
8. Какие страны слишком поспешно вступили в ВТО?
9. Какие страны вели долгие и взвешенные переговоры по вступлению в ВТО?
10. Опыт каких стран может использовать Казахстан при вступлении в ВТО?

### *Вопросы для СРС:*

1. Почему для вступающих сегодня в ВТО стран старые члены этой организации предъявляют более жесткие требования? Какие из недавно вступивших в ВТО стран имеют выигрыши, а какие страны имеют проигрыши от вступления в Организацию?



Какие уроки может извлечь Казахстан из опыта зарубежных стран при вступлении в ВТО?

2. Как относится ВТО к региональной экономической интеграции? Можно ли вступать в ВТО зоной свободной торговли или таможенным союзом? Каковы преимущества вступления в ВТО региональным экономическим блоком стран?

## Глава 4. РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

### 4.1. Становление и развитие внешнеторговой политики Казахстана

Все государства СНГ вышли из недр плановой социалистической экономики и лишь в начале 90-х годов после приобретения независимости начали формировать собственную внешнеэкономическую и внешнеторговую политику, проводить реформы внешнеэкономической деятельности.

В СССР, первой стране социализма, экономика была планово-распределительной, централизованной, административной. Вместе с приобретением суверенитета Республика Казахстан, как и другие союзные республики, унаследовала систему внешней торговли бывшей планово-централизованной экономики, которой были присущи следующие основные черты:

- монополия государства на внешнюю торговлю;
- ярко выраженный протекционистский характер торгового режима в отношении развитых и развивающихся стран, не придерживающихся социалистической ориентации;
- преобладание во внешней торговле неэкономических, а административных методов регулирования;
- существенное отличие нормативно-законодательной базы, регулирующей внешнюю торговлю, от международно-признанных норм и правил;
- централизованное и плановое управление экономикой;
- слабое участие страны в работе международных экономических организаций.

Если разбить становление и развитие внешнеэкономической деятельности и внешнеторговой политики Казахстана на отдельные этапы, то они выглядят так:

**Первый этап (1987—1990)** — реформы в составе СССР, которые послужили отправной точкой для всех будущих политико-экономических преобразований будущих независимых государств.

**Второй этап (1991—1994)** — первые собственные реформы по либерализации внешнеэкономической деятельности и внешне-торговой политики в статусе независимого государства.

**Третий этап (1995—1999)** — дальнейшие шаги по либерализации ВЭД, заключение многосторонних и двусторонних торговых соглашений со странами СНГ и дальнего зарубежья. Изменения и преобразования во внешнеторговой политике, связанные с влиянием мирового финансового кризиса 1997-1999 годов, ужесточение внешнеторгового режима.

**Четвертый этап (1999—2007)** — бурный экономический рост в стране, связанный с преодолением последствий мирового финансового кризиса, улучшением конъюнктуры мировых рынков, ростом цен на минеральные ресурсы, поставщиком которых является Казахстан.

**Пятый этап (2008 — по настоящее время)** — влияние современного мирового финансово-экономического кризиса на экономику Казахстана, антикризисная программа Правительства по выходу из кризиса, в том числе изменения во внешнеэкономической деятельности и внешнеторговой политике по преодолению отрицательного воздействия кризиса.

**I этап.** Становление внешнеторговой политики Казахстана началось с 1986 года ещё в составе СССР. Именно в этот период были сделаны первые шаги по расширению прав министерств, ведомств, предприятий и организаций по самостоятельному выходу их на внешний рынок, углублению экономической заинтересованности во внешнеэкономической деятельности. Первым актом по реформированию ВЭД стало Постановление Совета Министров СССР от 19 августа 1986 г. № 991 “О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями”, была создана Государственная внешнеэкономическая комиссия при Совете Министров СССР, на которую были возложены задачи по координации деятельности внешнеэкономического комплекса страны. В соответствии с этим Постановлением было пре-

доставлено право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций более 20 министерствам, ведомствам СССР и союзных республик, а также 70 крупнейшим объединениям и предприятиям, которые имели условия для значительных поставок на экспорт высококачественной продукции.

Следующим шагом, направленным на развитие торгово-экономического и научно-технического сотрудничества, были постановления СМ СССР от 13 января 1987 г. № 48 и № 49, в соответствии с которыми юридические лица на территории СССР получили возможность создавать совместные предприятия с участием иностранных фирм. Позднее СМ СССР постановлением № 412 от 16 мая 1989 г. “О развитии хозяйственной деятельности советских организаций за рубежом” разрешил юридическим лицам СССР создавать предприятия (с участием иностранного капитала или без него) на территории зарубежных стран. Также в 1988 г. были приняты Законы “О кооперации”, “О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений, организаций”, “О мерах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности” [16].

Ещё при существовании СССР Казахстан уже самостоятельно разрабатывал и принимал пакет документов по внешнеэкономической деятельности: Закон Казахской ССР “О свободных экономических зонах в Казахской ССР” от 30 ноября 1990 г., Закон Казахской ССР “Об иностранных инвестициях в Казахской ССР” от 7 декабря 1990 г., Закон Казахской ССР “Об основных принципах внешнеэкономической деятельности Казахской ССР” от 15 декабря 1990 г. [16]. Принятие всех вышеперечисленных нормативных актов послужило началом перехода от командно-административной экономики к рыночной. Эти меры открыли значительные возможности для проявления инициативы, зародили основные принципы рыночной экономики, оказали большую роль в развитии либерализации внешней торговли.

В целом, до 1991 года развитие республики осуществлялось в условиях централизованной системы планирования и глубокой интеграции в рамках экономического пространства бывшего СССР. В советский период была осуществлена индустриализация Казахстана и развитие экономики, но республика специализиро-

ввалась на поставках в другие республики СССР топливно-энергетических ресурсов, зерна, сельхозпродукции, т. е. носила сырьевой характер.

Вся внутренняя, межреспубликанская и внешняя торговля регулировалась системой государственных заказов. Экспортные лицензии и квоты распространялись почти на 200 наименований товаров, включая все энергетические ресурсы, чёрные и цветные металлы, широкий спектр промышленных и потребительских товаров. Экспорт стратегических товаров осуществлялся только через монопольные внешнеэкономические структуры. Практически вся торговля со странами бывшего СССР регулировалась двусторонними межправительственными соглашениями и проводилась на клиринговой основе.

**II этап.** Становление внешнеэкономической и внешнеторговой политики Казахстана связано с приобретением государственной независимости и проведением экономических реформ. Самостоятельная внешнеторговая политика — это необходимое условие вхождения республики в мировое сообщество

Был принят Закон РК «О таможенном тарифе и пошлине» от 24 декабря 1991 г. Позже был принят Указ Президента, имеющий силу закона, «Об организации внешнеэкономической деятельности РК на период стабилизации экономики и проведения экономических реформ» от 25 января 1992 г., согласно которому все хозяйствующие субъекты республики получили право самостоятельного осуществления внешнеэкономической деятельности, за исключением сделок по экспорту продукции государственного значения. Также были приняты документы по либерализации цен по разным видам продукции. Вышеназванным Указом был определён перечень продукции государственного значения, состоявший из 18 позиций, таких как нефть, зерно, цветные металлы и другие. Право осуществления сделок по экспорту продукции государственного значения было представлено первоначально «специализированным коммерческим государственным структурам», а впоследствии, в соответствии с Указом Президента РК от 30 июля 1993 г. №1311, государственным внешнеторговым компаниям при Министерстве внешнеэкономических связей РК [16]. Право определения перечня квотируемой и лицензируемой про-

дукции было предоставлено Правительству Республики Казахстан.

Страна взяла курс на либерализацию ВЭД, ежегодно сокращался перечень лицензируемой и квотируемой продукции, упрощался порядок получения квот и лицензий. Первый значительный шаг в либерализации внешнеэкономической деятельности был сделан в 1993 году, когда число квот было сокращено до 34 наименований, а лицензий — до 61. Были введены аукционы по продаже экспортных квот и лицензий. Охват межреспубликанской торговли межправительственными соглашениями сократился на 60%. Систему госзаказов сменила система договорных цен на экспортную продукцию. Были введены экспортные налоги на 145 видов продукции, средний размер налогов составлял 15%. Импортные лицензии распространялись на 5 наименований продукции, импорт облагался налогом, варьирующимся от 0,5% до 21%. Свыше 20 предприятий пользовались льготами по внешнеэкономической деятельности.

Введение национальной валюты 15 ноября 1993 года и жесткая монетарная политика впоследствии привели к обузданию гиперинфляции и стабилизации ценовой политики с одной стороны, и к снижению конкурентоспособности отечественных товаров с другой стороны, что привело к возрастанию импортных ограничений. В 1993 году были увеличены импортные таможенные пошлины, которые варьировались от 5% до 100%. Средневзвешенный тариф возрос до 20—25%. Кроме того, ввозимые товары облагались НДС в размере 20%. Этот период развития страны характеризовался высокими темпами инфляции, падением производства во всех отраслях промышленности и сельского хозяйства. Проведение жесткой денежно-кредитной политики позволило снизить инфляцию значительно с уровня 2265% в 1993 году до 11,2% в 1997 году. В 1998 году уровень инфляции снизился до 1,9%, что было обусловлено значительным уменьшением совокупной денежной массы до 8,5% от ВВП (в 1995—1997 гг. — 10—12%).

В 1994 году произошло дальнейшее уменьшение числа товаров, подлежащих лицензированию (до 34 наименований) и квотированию (до 7 наименований).

15 июля 1994 г. Постановлением Президента РК была принята «Программа действий Правительства по углублению реформ и

выходу из экономического кризиса”. В том же 1994 г. было подписано Соглашение о предотгрузочной инспекции, была проведена дальнейшая либерализация цен на нефть и нефтепродукты.

**III этап.** В 1995 году были сделаны следующие шаги в либерализации внешней торговли РК: отменены многие экспортные квоты и лицензии, за исключением короткого списка товаров, составленного по соображениям национальной и личной безопасности и здоровья (9 наименований по экспорту и 11 — по импорту); аннулирована монополия на внешнюю торговлю стратегическими товарами, отменена обязательная продажа валютной выручки экспортёров, запрещен бартер в торговле, расширена биржевая и аукционная торговля.

Введение экспортного налога породило практику занижения экспортных цен, что в сочетании с возможностью распоряжаться частью валютной выручки привело к крупной утечке капитала за границу по неофициальным каналам.

В январе 1995 г. Россия, Казахстан, Беларусь заключили договор о Таможенном Союзе. В 1995 г. были снижены ставки экспортных и импортных таможенных пошлин, хотя перечень наименований, облагаемых налогом, по-прежнему составлял 12 наименований.

11 января 1995 г. был принят Указ Президента, имеющий силу закона, “О либерализации внешнеэкономической деятельности”.

23 марта 1995 г. Указом Президента был принят закон “Об иностранных инвестициях в РК”, который определял правовые и экономические основы привлечения иностранных инвестиций в экономику Казахстана и закреплял государственные гарантии защиты инвестиций. Этот Закон определял основные правовые и экономические основы привлечения иностранных инвестиций в экономику РК, определял организационные формы их осуществления, закреплял государственные гарантии их защиты, определял порядок разрешения споров с иностранными инвесторами.

В том же 1995 г. был принят Закон РК «О таможенном деле», который систематизировал таможенную систему и разрабатывал политику в области таможенно-тарифного государственного регулирования.

В 1996 г. были отменены все таможенные пошлины на экспортную продукцию, снижены импортные тарифы на инвестиционные товары, сокращен далее перечень лицензируемой продукции. В этот период были приняты документы, которые упрощали традиционный экспорт и поощряли импорт производственно-технологического оборудования, средств транспорта и других недостающих товаров. Реорганизации подвергалась и таможенная политика, тариф стал экономическим инструментом государства. В январе 1996 г. страна подала официальную заявку о вступлении в ВТО.

В 1997 г. в целях повышения конкуренции были отменены налоговые льготы иностранным инвесторам при импорте товаров, за исключением тех, которые предназначены для переработки на территории РК.

20 июня 1997 г. Таможенный Комитет РК и Национальный Банк РК приняли Положение “Об организации экспортно-импортного валютного контроля в РК”, который устанавливает порядок осуществления экспортно-импортного валютного контроля за полнотой и своевременностью поступления валютной выручки от экспорта, а также правомерностью и обоснованностью использования валютных средств на цели импорта.

28 февраля 1997 г. Правительством РК был принят закон “О государственной поддержке прямых инвестиций в РК” [16]. Государственная поддержка согласно закону заключалась:

— в законодательных гарантиях обеспечения инвестиционной деятельности;

— в установлении системы льгот и преференций;

— в наличии единственного государственного органа, уполномоченного представлять Республику Казахстан перед инвесторами.

В июне 1997 г. было принято постановление Правительства РК о лицензировании экспорта и импорта товаров, работ и услуг. Данный документ устанавливал порядок экспорта и импорта товаров, работ и услуг, обязательный для всех юридических и физических лиц Республики Казахстан, включая иностранных, независимо от организационно-правовой формы и места регистрации. Это Положение не распространяется на лицензирование импорта этилового спирта и водки.

В 1998 г. в мире ощущалось влияние финансового кризиса, который начался в октябре 1997 года в странах Юго-Восточной Азии. Кризис негативно отразился на экономике стран Латинской Америки, Азиатско-Тихоокеанского региона, в странах Европейского Союза. Особенно сильно пострадала экономика России, где в августе 1998 г. произошел кризис финансового, прежде всего банковского сектора. Российский рубль был девальвирован в несколько раз, кризис на финансовом рынке отразился на всех секторах экономики. Российские активы были обесценены, что в свою очередь стимулировало рост дешевого российского экспорта, что не могло не отразиться отрицательно на странах, граничащих с этой страной, в том числе и на Казахстане. Пострадали казахстанские производители из-за российского демпинга.

Импорт РК характеризовался ростом ввоза товаров из России по причине девальвации российского рубля, в связи с этим удешевлением российских товаров и падением конкурентоспособности по цене соответствующих товаров казахстанского производства. Открытые границы в рамках Таможенного союза способствовали проникновению российских товаров по демпинговым ценам, причем особенно в приграничные с Россией районы. В свою очередь снизился экспорт казахстанских товаров в РФ.

В январе 1999 г. Казахстан принял ряд антидемпинговых мер. Правительствами РК и РФ был подписан Протокол "О временном запрете ввоза товаров первой категории из РФ". В том же году был введен 200% таможенный тариф на товары, ввозимые из Кыргызстана и Узбекистана.

Эти элементы протекционизма во внешнеэкономической политике Казахстана должны были стимулировать и защитить отечественных товаропроизводителей, поставить заслон дешевым товарам из стран СНГ. Но эти меры казахстанского правительства имели обратный эффект — возросла контрабанда, снизились налоговые отчисления в государственный бюджет, снизилась конкуренция, уменьшился ассортимент и упало качество товаров местного производства.

5-го апреля 1999 г. Правительство РК и НБК приняли совместное решение об отпуске валютного курса в свободное плавание. Решающими факторами были:

— влияние мирового и российского финансового кризиса;

- девальвация валют стран СНГ;
- наплыв дешевого импорта;
- падение экспорта;
- ухудшение платежного баланса;
- уменьшение золотовалютных резервов страны ради искусственного поддержания национальной валюты;
- поддержка экспортоориентированных отраслей;
- установление реального валютного курса;
- защита отечественных производителей.

Все это сыграло положительную роль для экономики Казахстана, и негативное воздействие мирового кризиса было сведено к минимуму. Правительство и Национальный банк страны стали проводить грамотную денежно-кредитную политику. На сегодняшний день банковская система РК — наиболее эффективная и успешная по оценкам независимых экспертов.

**IV этап.** Со второй половины 1999 г. произошло улучшение экономической ситуации в Казахстане и начался экономический рост, который связан с грамотными действиями Правительства по регулированию ВЭД, отпуском тенге в свободное плавание, ростом цен на мировых рынках сырья и улучшением ситуации на мировых финансовых рынках.

В соответствии с требованиями ВТО по системным вопросам Казахстан значительно переработал и усовершенствовал свою нормативно-правовую базу.

Только за период с 1998 г. по 2000 г. в Секретариат ВТО было направлено 14 принятых новых законов и проектов законов в соответствии с нормами и правилами ВТО. Направленные предложения были составлены исходя из стратегии и потенциала развития отечественного рынка. За это время Казахстан провел большую работу по гармонизации законодательной базы с международными правилами и стандартами. В общей сложности было принято 9 новых законов и внесены изменения в 6 действующих законов. Принятые новые законы: в 1998 г. Законы РК «О платежах и переводах денег»; «Об естественных монополиях»; «О недобросовестной конкуренции»; «Об акционерных обществах»; «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью»; в 1999 г. законы РК «О мерах защиты внутреннего рынка»;

ка при импорте товаров»; «О карантине растений»; «О стандартизации»; «О сертификации»; «Об антидемпинговых мерах»; «О субсидиях и компенсационных мерах»; в 2000 г. Закон РК «О финансовом лизинге»; Патентный Закон РК; Налоговый кодекс; Таможенный кодекс [16].

За период с 2001 по 2003 годы были приняты следующие нормативные акты. В 2001 г. — Указ Президента РК «О некоторых вопросах Национального фонда Республики Казахстан», Закон РК «О правовой охране топологий интегральных микросхем», в 2002 году — закон “О трансфертном ценообразовании”, в 2003 году — Закон “О земле”, Агропродовольственная программа [16]. В 2002 году Казахстан, как и Россия, был признан страной с рыночной экономикой — это подтверждает успешность и эффективность проведенных реформ в наших странах.

Казахстан продолжает приведение национального законодательства в области защиты прав интеллектуальной собственности в соответствие с нормами Соглашения ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. В частности:

— внесены дополнения и изменения в Уголовный и Административный кодексы Республики Казахстан в части усиления мер ответственности за нарушения прав интеллектуальной собственности;

— приняты законы о присоединении Республики Казахстан к договорам ВОИС по авторскому праву и по исполнениям и фонограммам (так называемые Интернет договоры);

— принят Закон в сфере интеллектуальной собственности, обеспечивающий ретроактивную охрану прав на произведения;

— значительно усилены меры по борьбе с распространением контрафактной продукции на территории Казахстана. В частности, разработаны Правила организации внутренней торговли аудиовизуальной продукцией, компьютерными программами и базами данных.

С целью перехода на международную систему технического регулирования и выполнения требований Соглашения ВТО по техническим барьерам в торговле в ноябре 2004 года принят Закон Республики Казахстан «О техническом регулировании».

Были разработаны 10 новых законов, включая техническое регулирование по качеству питьевой воды, промышленной безо-

пасности, безопасности игрушек, безопасности в области строительства и т. д.

В соответствии с Соглашением ВТО по санитарным и фитосанитарным мерам (СФС) были внесены необходимые изменения в законодательство в области ветеринарии, карантина растений и санитарно-эпидемиологических мер.

Внесены изменения в Налоговый Кодекс с целью приведения в соответствие с нормами ВТО. В соответствии с Соглашениями ВТО по правилам происхождения и таможенной оценке товаров были внесены изменения в Таможенный Кодекс.

В соответствии с положениями Генерального Соглашения ВТО по тарифам и торговле об общей отмене количественных ограничений и других мер в 2004 году были отменены:

— квота на импорт этилового спирта и алкогольной продукции;

— запрет на экспорт отхода и лома алюминия и никеля.

Все эти меры привели к тому, что нормативно-правовая база республики все больше и больше стала соответствовать нормам и правилам, принятым в мировом сообществе, что является положительным аспектом в преобразованиях внешнеэкономической деятельности.

**V этап.** Со второй половины 2007, и особенно с 2008 года Казахстан стал явственно ощущать влияние мирового финансового кризиса, который начался как ипотечный кризис в 2007 году в США. Это отразилось негативно, прежде всего, на финансовом секторе, банковской сфере, строительной отрасли, промышленном и сельскохозяйственном производстве. Осенью 2008 года был создан фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», который совместно с Правительством и Агентством Республики Казахстан по финансовому надзору стал одним из регуляторов экономического развития страны в условиях кризиса.

Правительство разработало меры по антикризисному развитию министерств и ведомств и Стратегический план по преодолению влияния мирового финансового кризиса на экономику страны.

Принятые новые нормативно-правовые документы и антикризисная программа Правительства Казахстана во многом повыша-

ют эффективность развития национальной экономики в условиях жесточайшего по своей силе мирового финансового кризиса современности.

На основе проведенного анализа реформирования казахстанской экономики можно сделать вывод, что внешняя торговля, внешнеэкономическая деятельность и экономика в целом кардинально изменились. Главным направлением реформ была либерализация внешнеэкономической деятельности и приведение нормативной базы страны в соответствие с международными нормами и стандартами.

#### 4.2. Анализ внешней торговли Республики Казахстан

Либерализация внешней торговли Казахстана привела к росту внешнеторгового оборота со странами ближнего и дальнего зарубежья. Расширился доступ Казахстана на рынки зарубежных стран Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР). В отношении нашей республики были снижены или сняты многие санкции и таможенные пошлины, применявшиеся к странам с нерыночной экономикой.

Казахстан получил статус наибольшего благоприятствования на рынках стран Европейского Союза, США, Канады, Скандинавских стран и др.

Если в первой половине 90-х годов в условиях кризиса переходного периода развитие торговых отношений сдерживалось разрывом традиционных экономических связей. То после проведения с первых лет активной политики либерализации внешней торговли ситуация стала меняться в лучшую сторону. Субъекты внешнеэкономической деятельности стали самостоятельно выходить на мировые рынки, налаживать прямые торгово-экономические связи, интегрироваться в мировое хозяйство.

На сегодняшний день перед правительством Казахстана стоят две основные цели — интегрироваться в мировое хозяйство на правах равноправного субъекта мировой экономики и обеспечивать экономическую безопасность страны. Исходя из этого, можно определить круг первоочередных задач, необходимых для их достижения:

— эффективное вхождение в международное разделение труда и определение ниши на мировых товарных рынках;

— содействие национальным субъектам ВЭД по проведению внешней торговли;

— стать экспортоориентированной страной, смещая структуру экспорта в сторону готовой продукции.

В настоящее время в нашей стране преобладает сырьевая продукция (до 95%): цветные и черные металлы, нефть, минеральные удобрения, газ, зерно и т. д. В этой связи Казахстану необходимо наряду с развитием сырьевых отраслей наращивать производство конкурентоспособных конечных продуктов. К ним можно отнести продукцию пищевой промышленности, электронной и машиностроительной отрасли, продукцию сельского хозяйства. Требуются огромные усилия и средства, чтобы провести реконструкцию и осуществить инвестиции в эти отрасли, но это необходимо, если мы хотим занять достойное место в мировом сообществе и содействовать долгосрочному экономическому росту. В структуре импорта РК преобладает готовая продукция, машины, оборудование, товары народного потребления.

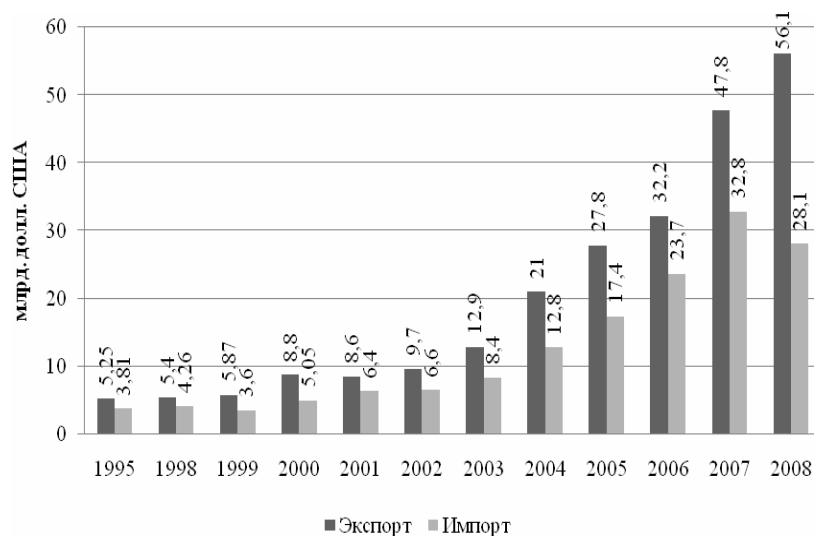
В условиях ограниченности внутренних сырьевых ресурсов большинство развитых стран ориентируют национальное производство на экспорт готовых товаров и услуг. Ярчайшим примером в этом отношении является Япония, которая, практически не имея собственных сырьевых ресурсов, производит поставки готовой продукции по всему миру.

Увеличение объемов экспорта является свидетельством успехов страны в обеспечении открытости национальной экономики. Экономический рост в 80-е годы в странах Восточной Азии явился следствием внешнеторговой политики, направленной на стимулирование и расширение экспорта. Для этого были созданы все условия. В частности, была создана макроэкономическая стабильность и установлен адекватный валютный курс, а также в некоторых из них проводилась политика прямого стимулирования экспорта. В результате объем экспорта в этих странах значительно возрос, что позволило им достичь положительного экономического роста.

В 1995—1996 гг. в экспортных отраслях наблюдался незначительный рост, что было обусловлено благоприятной мировой конъюнктурой цен на сырье. Рост происходил в основном в добы-

вающих отраслях, что было связано с увеличением цен на сырье и объемов поставок. Тенденция роста экспорта, наблюдаемая в период 1994—1996 гг., являлась скорее не результатом увеличения объемов производства, а того, что большая часть конкурентоспособных товаров вывозилась за рубеж из-за снижения спроса на внутреннем рынке.

В Казахстане в 1995—1997 гг. наблюдался незначительный рост товарооборота, в 1998—1999 гг. наблюдалось его падение, а со второй половины 1999 по 2008 г. происходил довольно быстрый рост товарооборота (См. Приложение 3). На рисунке 5 наглядно показана динамика экспорта и импорта РК с 1995 по 2008 годы.



**Рис. 5. Динамика развития экспорта-импорта РК [17]**

Торговый баланс в 1998 г., как и в предыдущие годы, сложился отрицательно. В его структуре сальдо торговых операций со странами дальнего зарубежья — положительное, но его значительно перевешивает превышение импорта над экспортом в торговле со странами СНГ. Но стоимость объема экспорта в бывшие союзные республики значительно ниже, чем экспортные потоки в страны дальнего зарубежья. Некоторое падение экспортных поставок в

1998 г. обусловлено девальвацией валют стран СНГ, что ухудшило условия торговли для Казахстана.

В связи с мировым финансовым кризисом сократился импорт в РК. Также снижение цен на основные экспортные товары предопределило снижение экспорта в страны дальнего зарубежья по сравнению с 1997 г. на 8,8%, особенно снизилось потребление казахстанских черных и цветных металлов в Азиатско-Тихоокеанском регионе, традиционно импортирующем данную продукцию. В 1998 г. происходило падение цен на нефть, что выражало тенденцию падения мировых цен в 1997 г.

Снижение товарооборота в 1998 году было связано со снижением цен на сырье на мировом рынке, волной кризисов в Юго-Восточной Азии и России. Внешние факторы ухудшили торговые условия для Казахстана и многих развивающихся стран, что привело к падению казахстанского экспорта. Но во второй половине 1999 г. ситуация изменилась в лучшую сторону.

В 1998 г. наблюдалась тенденция переориентации внешней торговли РК на страны дальнего зарубежья. Основными торговыми партнерами Казахстана являлись Россия, Германия, США, Великобритания, Турция, Нидерланды, Швейцария, Италия, Китай, Республика Корея и Украина.

Произошло снижение товарооборота со странами Таможенного союза. В январе-октябре 1998 г. товарооборот с Россией уменьшился на 17% при снижении экспорта и импорта соответственно на 22% и на 12%. Это было связано со снижением конкурентоспособности казахстанских товаров на фоне девальвации российского рубля, с одной стороны, и увеличением контрабандного ввоза, с другой. На 6,5% увеличился товарооборот со странами Центрально-Азиатского Экономического Сообщества, но только за счет включения в ЦАЭС Таджикистана в 1998 г., хотя товарооборот с каждой республикой в отдельности падает.

Увеличился товарооборот со странами Европейского союза, который в 1998 г. составил 108,9% от уровня 1997 г. Основные причины — стабильность реальных секторов экономики стран ЕС и некоторое увеличение с их стороны спроса на подешевевшее сырье.

Снизилась объемы торговли со странами Юго-Восточной Азии. Таким образом, данные 1998 г. свидетельствуют о сужении рынков

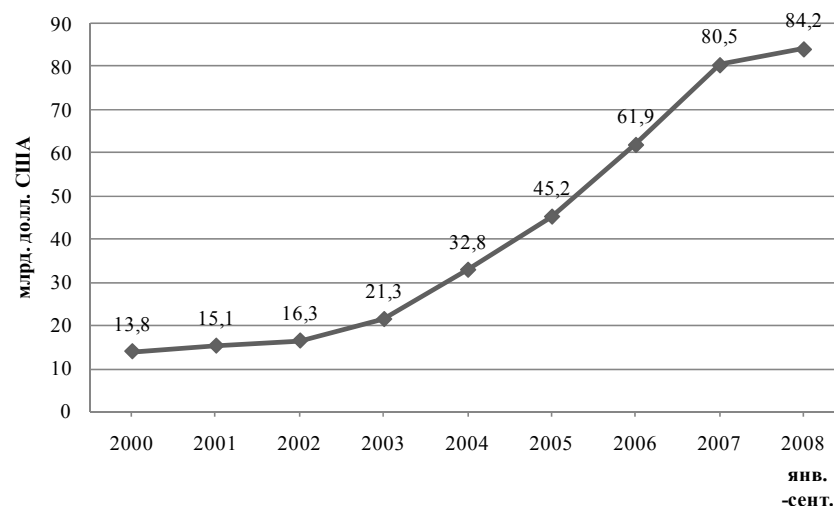


сбыта для Казахстана практически во всех регионах мира, концентрации на рынках ЕС. Товарная структура казахстанского экспорта продолжает носить ярко выраженную сырьевую направленность и концентрируется в основном на товарах топливно-энергетического комплекса, неблагородных металлах, продукции химической промышленности. В 1993 г. доля сырья и полуфабрикатов составляла 62,7% экспорта, а в 1997 г. она составила уже более 90%.

В начале 1999 г. снижение цен на основные экспортируемые товары, сопровождаемое повышением курса национальной валюты относительно других стран, интенсифицировало ухудшение конкурентного положения отечественной продукции на международных рынках.

Переход в апреле 1999 г. к свободно плавающему курсу тенге и значительная номинальная девальвация тенге способствовали восстановлению реальных ценовых паритетов для казахстанских производителей, и со второго полугодия ситуация кардинально поменялась в положительную сторону. То есть после введения режима свободно плавающего курса тенге в апреле и начала повышения мировых цен на ресурсы в июле проявилась тенденция роста товарооборота. Это были факторы, способствовавшие восстановлению конкурентоспособности казахстанской продукции.

За период с 2000 по 2007 годы произошло дальнейшее улучшение экономической ситуации благодаря росту совокупного внешнего спроса, благоприятной конъюнктуры мировых товарных рынков, сохранения умеренных темпов девальвации тенге. А с 2005 года происходило реальное укрепление национальной валюты вплоть до 2008 года. С 2000 по 2008 годы рос внешнеторговый оборот, стабильно рос экспорт и импорт страны, что видно на рисунке 6.



**Рис. 6. Динамика внешнеторгового оборота РК в 2000—2008 гг. [17]**

В географии внешней торговли Казахстана происходила дальнейшая переориентация на страны дальнего зарубежья, основными торговыми партнерами являются Россия, страны ЕС, США, Китай, Турция и другие страны. Основными потребителями казахстанской продукции продолжают оставаться страны вне СНГ — 73,8%, в том числе: Бермудские острова (14,9%), Виргинские острова (11,6%), Италия (9,8%), Германия (6,2%), Китай (7,3%). В эти страны поставлялись главным образом нефть и металлы. Доля машин, оборудования, транспортных средств, приборов и аппаратов в общем объеме импорта из стран не СНГ составляли 55,1%.

Страны СНГ являются импортерами минерального топлива, продовольственных продуктов, особенно мукомольно-крупяной промышленности.

В 2000 г. торговая политика Республики Казахстан была направлена на определение приоритетов в торговой политике страны, продвижение товаров на внешние рынки, подготовку вступления республики в ВТО, участие в разработке стратегии экономической межгосударственной интеграции (СНГ, Таможенный союз, ЦАС). В 2000 г. ЕС предоставил Казахстану статус страны с рыночной

экономикой применительно к вопросам урегулирования антидемпинговых процедур.

К 2000 году Правительство республики разработало меры по поддержке казахстанских товаропроизводителей и защите внутреннего рынка. Были повышены ставки импортных таможенных пошлин на товары, спрос на которые в достаточной степени удовлетворяется внутренним производством или нуждается в дополнительной тарифной защите (мебель, шины, медицинские перчатки, сульфат бария и др.). Снижены ставки импортных таможенных пошлин на отдельные виды сырьевых товаров и комплектующие для мебельной и легкой промышленности.

В области регулирования экспорта одним из важнейших мероприятий был возврат к применению экспортных пошлин, которые были отменены в 1996 г. В 2000 г. в целях поддержки отечественных товаропроизводителей введены пошлины на экспорт сырья для легкой промышленности (шкуры и шерсть), вывозимые с территории Казахстана за пределы государств-участников Таможенного союза. Также установлены ставки экспортных пошлин и предусмотрена выдача лицензий на отходы и лом медный и алюминий необработанный.

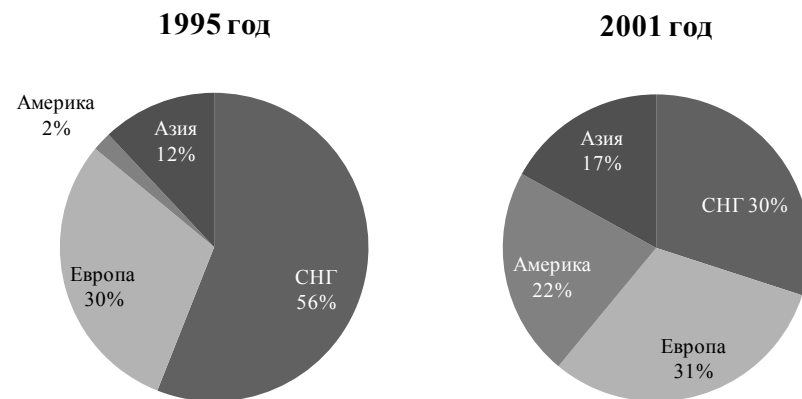
В связи с необходимостью создания запасов мазута и дизельного топлива для обеспечения внутренних потребностей страны были введены временные ограничения на вывоз дизельного топлива и временный запрет на экспорт мазута. Принимаемые меры направлены на увеличение производства нефтепродуктов на отечественных нефтеперерабатывающих заводах, на стабилизацию цен нефтепродуктов на внутреннем рынке.

В 2000 году был принят Закон РК «О государственном контроле при применении трансфертных цен», который устанавливает меры государственного контроля при применении трансфертных цен для предотвращения потерь государственного дохода в международных деловых операциях. Законом установлен перечень сделок, по которым осуществляется контроль, а также порядок и методы определения рыночной цены.

В целях обеспечения прав потребителей на получение полной и достоверной информации о товаре, а также защиты внутреннего рынка от некачественного импорта введена обязательная маркировка определенного перечня импортируемых товаров на государственном и русском языках.

В рамках деятельности по расширению рынков сбыта казахстанских товаров и в целях реализации соглашений между Казахстаном и ЕС по торговле стальной продукцией и текстилем приняты соответствующие решения Правительства республики, предусматривающие введение соответствующих статей по лицензированию экспортных операций с определенными изделиями из стальной и текстильной продукции.

Казахстаном в рамках Таможенного Союза было подписано Соглашение об Общем Таможенном тарифе, которое определило основные элементы и методы формирования единой тарифной политики. Оно также утвердило Базовый перечень Общего таможенного тарифа, состоящий из перечня товаров, по которым совпадают ставки ввозных таможенных пошлин Республики Беларусь, Казахстана и России. Этот перечень включает товары по 63% кодов товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности СНГ, ставки ввозных таможенных пошлин связываются на каждые шесть месяцев и пересматриваются при согласии сторон.



**Рис. 6,7. Динамика географической структуры экспорта Республики Казахстан**

В 2001 году предприятия Республики Казахстан имели торговых партнеров в 180-ти странах мира, в 1995 году — в 146-ти. За прошедшие годы произошли серьезные изменения в географиче-

ской структуре экспорта и импорта, что видно на рисунках 6,7. Существенно изменилось процентное соотношение между странами государствами Содружества и третьими странами.

В период с 2002 по 2006 годы товарная структура экспорта и импорта не претерпела значительных изменений, также как и страновая структура товарооборота. Во внешней торговле и торговой политике Казахстана и других стран с переходной экономикой не происходило каких-либо потрясений в указанный период. Цены на мировых товарно-сырьевых рынках оставались стабильными, валютный курс РК также оставался стабильным, политическая ситуация не менялась.

В 2007 году в США произошел ипотечный банковский кризис, который перерос в системный мировой финансовый кризис, который оказывает влияние на экономическое развитие и внешнюю торговлю всех стран и регионов мира.

В настоящее время экспортный потенциал Казахстана по-прежнему имеет ярко выраженную сырьевую направленность и формируется за счет топливного, металлургического, химического комплекса. В структуре казахстанского экспорта основную долю занимают нефть и нефтепродукты (35%), другими важными товарными группами являются цветные металлы (17%), черные металлы (16%), руды (12%), определенная часть экспорта приходится на зерновые культуры (9%). Основной импортируемой продукцией являются машины и оборудование, средства транспорта, приборы и автоматы, химическая продукция, топливо минеральное, продовольственные товары, готовые изделия и товары народного потребления. Одним из основных торговых партнеров остается Россия и страны дальнего зарубежья.

Внешнеторговый оборот Республики Казахстан в 2007 г. составил 80,5 млрд. долларов США и по сравнению с 2006 годом увеличился на 30%, в том числе: экспорт — 47,8 млрд. долларов США, увеличился на 24,8%, импорт (с учетом расходов на транспортировку и страхование) — 32,8 млрд. долларов США, увеличился на 38,3% [17].

Наибольший удельный вес в общем объеме товарооборота Республики Казахстан занимает объем экспорта в страны дальнего и ближнего зарубежья — 66,5%. При этом объем импорта составляет 33,5% от общего объема товарооборота.

По состоянию на 2007 год Казахстан осуществляет экспортно-импортные операции со 188 странами мира, в том числе экспортные операции со 119 странами мира, импортные операции со 178 странами мира. Доля стран СНГ в общем объеме экспорта за 2007 г. составила 16,7%, в 2006 г. — 14,6%, в 2008 г. — 15,7%.

В 2008 году большая часть (84,4%) экспорта казахстанских товаров приходится на страны дальнего зарубежья.

Основными покупателями казахстанской продукции являются Италия (17,2%), Швейцария (16%), Китай (10,5%), Российская Федерация (9%), Франция (7,5%), Нидерланды (6,4%), Иран (3%).

В 2007 году из стран дальнего зарубежья завезено товаров на сумму 18,2 млрд. долл. США (55,4%), из стран СНГ — 14,6 млрд. долл. США (44,6%).

В общем объеме импорта инвестиционные товары в 2007 г. составили 14,9 млрд. долларов США или 45,4%, в 2006 г. — 11,0 млрд. долларов США или 46,5%. В 2007 г. на страны СНГ приходилось 44,6% всех импортных поставок, в 2006 г. — 46,7%.

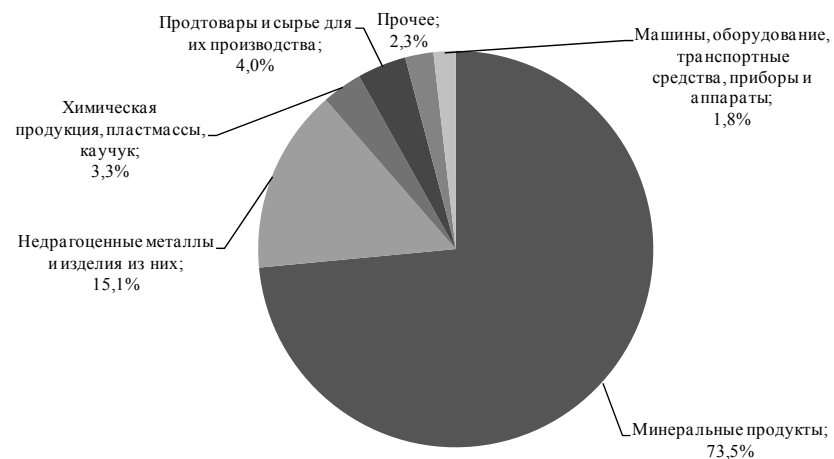
Основными поставщиками импортной продукции являются Российская Федерация (32% от общего объема импорта), Китай (11,1%), Германия (6,9%), США (5,0%), Украина (5%), Япония (2,6%), Италия (3,6%), Турция (2,5%), Великобритания (2%), Франция (2,4%).

Доля государств СНГ в общем товарообороте в 2007 году составила 28% (в 2006 году — 26,9%). Страны СНГ являются основными поставщиками минеральных продуктов, химической и металлургической продукции: доля импорта из этих стран по минеральным ресурсам в 2007 г. составила 92% (в 2006 г. — 94%), металлургической продукции — 57% (в 2006 г. — 59%), продовольственным товарам — 63% (в 2006 г. — 56%), химическим товарам — 38% (в 2006 г. — 40%) от общего импорта указанных товаров.

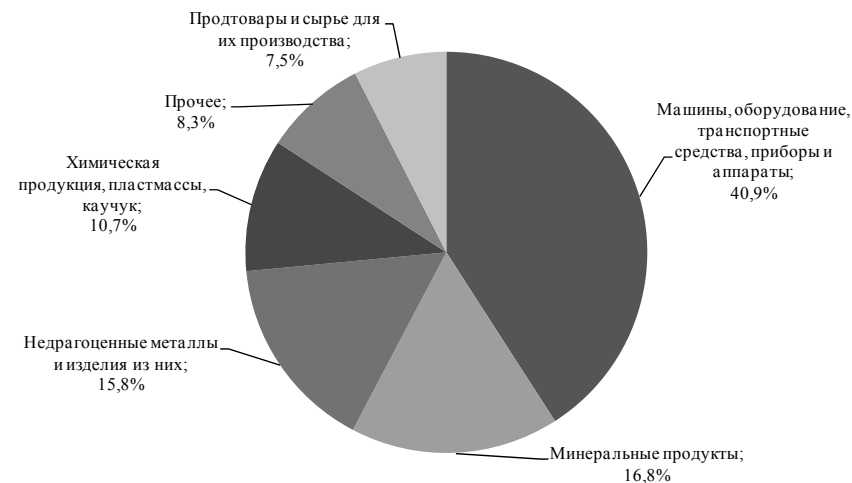
В 2007 г. внешнеторговый оборот с другими странами мира составил 58 млрд. долларов США и по сравнению с 2006 годом увеличился на 27,9%, в том числе экспорт — 39,8 млрд. долларов США, увеличился на 21,8%, импорт — 18,2 млрд. долларов США, увеличился на 44%.

Удельный вес минерального сырья в общем объеме экспорта в другие страны мира в 2007 г. составил 74% (в 2006 г. — 76%), продукции металлургической промышленности — 17% (16%).

Доля машин, оборудования, транспортных средств, приборов и аппаратов в объеме импорта из других стран мира в 2007 г. составила 63% (в 2006 г. — 61%), продовольственных товаров — 5% (в 2006 г. — 6%), химической продукции — 12% (в 2006 г. — 12%), продукции металлургической промышленности — 10% (в 2006 г. — 10%). Доля импорта из других стран по продукции машиностроения в 2007 г. составила 75% (в 2006 г. — 72%), фармацевтическим товарам — 87% (в 2006 г. — 85%), одежде — 78% (в 2006 г. — 82%), продовольственным товарам — 37% (в 2006 г. — 44%) от общего импорта указанных товаров. На рисунках 8, 9 представлена товарная структура экспорта и импорта РК в январе-сентябре 2008 года.



**Рис. 8. Товарная структура экспорта в январе-сентябре 2008 г.**



**Рис. 9. Товарная структура импорта в январе-сентябре 2008 г.**

Таким образом, в Казахстане основную долю экспорта составляют практически шесть экспортных товарных групп: нефть, нефтепродукты, цветные металлы (медь, цинк, свинец) и черные металлы. Это явно говорит о сырьевой направленности нашей республики, что обуславливает большую зависимость экономики от мировых цен на сырье. В связи с этим особую актуальность приобрели вопросы рационализации и оптимизации внешней торговли нашей республики. В республике не получила должного развития обрабатывающая промышленность, отрасли и производства, выпускающие продукцию высокой степени готовности.

## ВЫВОДЫ

1. Основным итогом экономических реформ в РК была либерализация ВЭД и приведение нормативной базы страны в соответствие с международными правилами и стандартами.

2. Внешнеторговая политика Казахстана должна быть скоординированной и находить баланс интересов внутреннего и внешнего развития, должна быть средством достижения экономического роста и включения страны в мирохозяйственные связи, не ущемляя при этом интересы отечественных производителей.

3. Необходимо проводить диверсификацию и структурное преобразование в экономике, развивать перерабатывающие отрасли производства, сельское хозяйство, машиностроение, легкую, текстильную промышленность, сферу услуг.

4. Необходимо развивать импортозамещающие производства в тех отраслях, в которых у республики есть «сравнительное преимущество», и активизировать работу по поддержке экспортноориентированных отраслей.

5. Необходимо оптимизировать и рационализировать структуру экспорта и импорта, постепенно снижая удельный вес сырьевых товаров в экспорте и повышая удельный вес готовых товаров в экспорте страны.

### Контрольные задания

#### *Вопросы для повторения:*

1. Как развивалась внешнеторговая политика Казахстана с 1991 года?
2. Какой стратегический курс выбрала наша страна: либерализацию или протекционизм?
3. Какие реформы ВЭД были проведены в РК?
4. Как менялся товарооборот страны за годы реформ?
5. Какие этапы в своем развитии прошла внешнеторговая политика Казахстана?
6. Какова товарная структура экспорта РК?
7. Какова товарная структура импорта РК?
8. Как изменилась география внешней торговли РК с 1995 года по 2007 год?
9. С какими странами больше всего торгует Казахстан?
10. С какими странами стал меньше торговать Казахстан и почему?

#### *Вопросы для СРС:*

1. Как менялась внешняя торговля Казахстана с 1995 по 2007 годы? Какие существуют проблемы во внешней торговле Казахстана? Какие существуют достижения во внешней торговле Казахстана?
2. Что показывает анализ товарной структуры экспорта и импорта? Что показывает анализ географической структуры экспорта и импорта? Как должна развиваться внешняя торговля республики в долгосрочной перспективе?

## Глава 5. КАЗАХСТАН И ВТО

### 5.1. Переговорный процесс по вступлению Казахстана в ВТО

Вопрос вступления Казахстана в ВТО был инициирован в январе 1996 г., когда Республика Казахстан подала официальную заявку в секретариат ВТО. В июне того же года Межведомственная комиссия (МВК) подготовила и направила в секретариат ВТО меморандум о внешнеторговом режиме Казахстана и другие обязательные документы. С этого момента в Секретариат ВТО направляются все нормативные правовые документы, касающиеся торговли товарами и услугами, для продолжения изучения торгового режима Казахстана членами Рабочей группы. В Рабочую группу по вступлению Казахстана в ВТО входят 39 стран — среди них ведутся переговоры с 26 странами.

Казахстан, начиная с 2003 года, каждый год объявлял о том, что в текущем году непременно присоединится к ВТО. Тем не менее, те скудные данные, которые доступны для формирования представления о состоянии переговорного процесса (материалы переговоров являются закрытой информацией), позволяют говорить о том, что переговоры проходят сложно.

Тем не менее это событие рано или поздно произойдет: политическое решение принято, переговорная команда, перед которой поставлены задачи максимальной защиты интересов отечественных производителей и достижения наиболее благоприятных условий для страны, активно работает, а процесс переговоров уже вступил в свою заключительную стадию.

Вступление Казахстана во Всемирную торговую организацию (ВТО) — это один из ключевых вопросов экономической политики. В этой связи в Послании Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире» подчеркивается, что скорейшее вступление в ВТО является одной из стратегических целей страны, необходимым условием повышения кон-

курентоспособности национальной экономики и закрепления страны на траектории устойчивого развития.

Переговорный процесс по вступлению Казахстана в ВТО можно условно разделить на три этапа:

— первый этап (1996—1999 гг.) являлся информационно-подготовительным. В течение данного периода прошло три заседания Рабочей группы и два раунда двусторонних переговоров.

— второй этап (2000—2003 гг.) можно назвать ключевым. За этот период проведено три заседания рабочей группы и семь раундов двусторонних переговоров. Итогом данного периода явилось решение по подготовке Фактологического резюме — документа, суммирующего результаты всех предыдущих обсуждений, и представляющего собой основу финального документа — Доклада Рабочей группы.

— третий этап (2004 — по настоящее время) можно считать завершающим. Прошло четыре заседания рабочей группы, около десяти раундов двусторонних переговоров. В июле 2008 г. началось десятое заседание Рабочей группы по вступлению Казахстана в ВТО. Третий этап характеризуется оперативным принятием мер для обеспечения прогресса в переговорах, в основном за счет односторонних уступок со стороны Казахстана. Однако по мере продвижения переговорного процесса, любые последующие решения и уступки становятся все более чувствительными для Казахстана.

Переговорная тактика, основанная только на односторонних уступках, уже не гарантирует дальнейшего прогресса в переговорном процессе. Как показывает опыт вступления других стран, в случае демонстрации страной форсирования переговорного процесса, страны-члены ВТО начинают предъявлять все больше дополнительных, «нестандартных» требований, выходящих за рамки правил и положений ВТО. Этот процесс получил название «ВТО+», и имеющиеся в распоряжении некоторые документы Правительства говорят о том, что Казахстан уже находится в этом процессе.

Секретариатом ВТО были рассмотрены Меморандум о внешнеторговом режиме государства, правительством подготовлены и направлены ответы на вопросы, которые страны-участницы ВТО задали в связи с Меморандумом.

На первом этапе присоединения Республики Казахстан к ВТО с 1996—1998 гг. в рамках трех многосторонних заседаний Рабочих групп с заинтересованными странами-членами ВТО было проведено детальное рассмотрение экономического механизма страны и торгового режима. С 1998 по 2000 гг. в переговорном процессе наблюдался спад. С 2000 по 2003 гг. переговорный процесс вновь активизировался, а с 2004 г. переговоры вступили в заключительную фазу.

В целом переговоры о вступлении Казахстана в ВТО ведутся активно, но сложно, так как страна вынуждена вступать по условиям «развитой страны», а не «развивающейся», которой могут быть даны некоторые послабления.

Переговоры ведутся на многостороннем и двустороннем уровнях по четырем ключевым направлениям [18]:

*1. Многосторонние переговоры по системным вопросам.*

В рамках этих переговоров страны-члены ВТО анализируют экономический и внешнеторговый режим Республики Казахстан и дают рекомендации по приведению законодательства Казахстана в соответствие с нормами ВТО.

*2. Многосторонние переговоры по сельскому хозяйству.*

На этих переговорах страны-члены ВТО анализируют виды и объем государственной поддержки сельскохозяйственному сектору. Так, например, здесь согласовываются меры так называемой «желтой корзины», которые «искажают» торговлю и оказывают влияние на формирование цен на сельскохозяйственную продукцию.

*3. Двусторонние переговоры по доступу на рынок товаров.*

Здесь согласовываются максимальные уровни таможенных пошлин, применяемые Казахстаном на импортируемые сельскохозяйственные и промышленные товары из стран-членов ВТО.

*4. Двусторонние переговоры по доступу на рынок услуг.*

В ходе данных переговоров Казахстан принимает обязательства по условиям доступа иностранных компаний на казахстанский рынок услуг, как например, финансовых, строительных и телекоммуникационных.

В период со 2 по 4 декабря 2008 г. в Алматы состоялись двусторонние консультации с представителями Министерства эко-

номического развития и торговли Российской Федерации по вопросам координации переговорного процесса по вступлению Казахстана и России во Всемирную торговую организацию, а также формирования Таможенного Союза в рамках ЕврАзЭС [18]. С казахстанской стороны в вышеуказанном мероприятии приняли участие представители министерств индустрии и торговли, сельского хозяйства, финансов, Агентства по регулированию естественных монополий. Российская делегация была представлена экспертами Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации во главе с Директором Департамента торговых переговоров Медведковым М. Ю. В ходе консультаций обсуждался ход переговорного процесса по вступлению Казахстана и Российской Федерации в ВТО. В частности, обсуждались вопросы импортных таможенных пошлин, доступа иностранных компаний на рынок услуг, лицензирования отдельных видов товаров, согласования объемов государственной поддержки сельского хозяйства. В целом, ключевой позицией каждой из сторон при переговорах по вступлению в ВТО является закрепление условий членства, которые учитывают запланированные мероприятия программных документов Правительств, принятых в целях развития диверсификации отечественных отраслей экономики. В рамках консультаций была проведена презентация исследований, проведенных российскими учеными о влиянии вступления Российской Федерации в ВТО на отдельные чувствительные отрасли страны. Также, были представлены результаты оценки влияния на экономику Казахстана от изменения импортных таможенных пошлин в рамках вступления страны в ВТО, проведенной Центром развития торговой политики при Министерстве индустрии и торговли Республики Казахстан

В период с 8 по 11 декабря 2008 года в Женеве (Швейцарская Конфедерация) казахстанская делегация во главе с вице-министром индустрии и торговли Республики Казахстан, специальным представителем Республики Казахстан на переговорах по вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО) Жанар Айтжановой, провела ряд встреч с представителями международных организаций. Так, 9 декабря состоялась встреча с Генеральным секретарем Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) доктором Паничпаки Супачаем, во время которой

обсуждались вопросы, связанные с технической помощью, оказываемой ЮНКТАД по вступлению Казахстана в ВТО.

Также состоялась встреча с вновь назначенным Послом, Постоянным представителем Финляндии при ООН и других международных организациях в Женеве Ханно Химаненом, который с сентября 2008 года возглавляет Рабочую группу по вступлению Казахстана в ВТО [18]. В ходе встречи обсуждались вопросы подготовки текста проекта Рабочего доклада, документа, который будет содержать обязательства, принимаемые РК при вступлении в ВТО.

10–11 декабря состоялся второй раунд переговоров с Эквадором.

В ходе переговоров стороны обсуждали уровни импортных таможенных пошлин на такие чувствительные для Эквадора товары, как тропические фрукты и соки из них, а также морскую и океаническую рыбу и морепродукты, которые не производятся в Казахстане.

11 декабря в Женеве состоялось подписание двустороннего Протокола по вступлению Казахстана во Всемирную Торговую Организацию с Австралией, которая стала 21 страной, завершившей двусторонние переговоры по вступлению нашей республики в ВТО.

В период с 7 по 10 января 2009 года состоялся третий раунд двусторонних переговоров по вступлению Казахстана во Всемирную торговую организацию с Индией. 24 января 2009 года в рамках официального визита Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева в Республику Индия был подписан Протокол о завершении двусторонних переговоров между Республикой Казахстан и Республикой Индия по доступу на казахстанские рынки товаров и услуг в рамках вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию. Подписанию Протокола предшествовали переговоры в течение последних двух лет, в ходе которых обсуждались условия доступа на казахстанский рынок чая, кофе, текстиля и изделий из кожи, а также условия въезда иностранных квалифицированных специалистов на территорию Республики Казахстан и доступа на рынок строительных и компьютерных услуг. По итогам переговоров Протокол подписан на взаимовыгодных условиях. Индия является 22-ой страной-членом ВТО, с

которой завершены переговоры. Подписание Протокола является важным шагом к завершению процесса вступления Казахстана в ВТО и способствует дальнейшему укреплению торгово-экономических отношений между Казахстаном и Индией. На сегодня товарооборот с Индией (по итогам 11 месяцев 2008 года) составляет 332,4 млн. \$ США и вырос по сравнению с аналогичным периодом 2007 года на 85 %. Также в ходе визита подписаны Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Республики Индия о защите некоторых наименований чая, риса и манго на территории Республики Казахстан и Меморандум между Правительством Республики Казахстан и Правительством Республики Индия о сотрудничестве в области применения технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер (СФС) [18].

Таким образом, Казахстан на сегодня подписал Протокол о завершении двусторонних переговоров с 22 странами, включая Султанат Оман, Пакистан, Турцию, Китай, Грузию, Кыргызстан, Республику Корея и Японию, Кубу, Мексику, Иран, Гондурас, Норвегию, Доминиканскую Республику, Болгарию, Египет, Швейцарию, Малайзию, Канаду, Израиль, Австралию, Индию.

На сегодняшний день активно ведутся переговоры со странами, среди которых США, ЕС, Украина, Бразилия, Монголия, Эквадор.

На заседаниях Рабочей группы по вступлению Казахстана в ВТО и двусторонних встречах Казахстана со странами-переговорщиками обсуждались вопросы по доступу на рынок РК товаров и услуг, вопросы внутренней поддержки и субсидирования сельского хозяйства. На них особое внимание обращалось на наличие адекватной законодательной базы, соответствующей основным положениям соглашений ВТО.

Помимо проведения переговоров с Секретариатом ВТО, Межведомственная комиссия Казахстана регулярно проводит совещания с участием министерств и ведомств республики, занимающихся данным вопросом. Существенный недостаток переговорного процесса — частые изменения в структуре управления внешнеэкономической деятельностью в республике, смена руководства Межведомственной Комиссии и кадрового состава Комиссии, изменения внутри ответственных в данном вопросе Ми-

нистерств и Ведомств, которые не способствовали глубокому анализу и детальному изучению проблем присоединения Казахстана к ВТО в первые годы переговорного процесса. Заинтересованные министерства и ведомства, участвующие в работе МВК: Министерство индустрии и торговли, Министерство экономики и бюджетного планирования, Национальный банк, Агентство по стратегическому планированию РК, Министерство финансов, Министерство сельского хозяйства, Министерство энергетики и ресурсов, Таможенный Комитет и Министерство государственных доходов, Агентство РК по инвестициям.

За время переговоров Казахстан провел большую работу по гармонизации законодательной базы с международными правилами и стандартами.

Обновленные нормативные документы регулируют юридические нормы в сфере интеллектуальной собственности, стандартизации, сертификации, предусматривают в случае необходимости применение защитных, антидемпинговых, компенсационных мер, а также существенные изменения норм таможенного регулирования.

Для Казахстана, как и для России, существует необходимость защиты чувствительных отраслей промышленности при вступлении в ВТО.

Институтом экономических исследований в 1998 г. по заказу ИФО-института (Германия) был выполнен проект по оценке эластичности импорта Республики Казахстан за период 1995-1997 гг. Позже были произведены досчеты до 2000 г. включительно. Основной целью данного проекта являлось определение наиболее незащищенных видов отечественной продукции, по которым в первую очередь необходимо введение мер тарифной и нетарифной защиты. Среди них можно выделить следующие товары:

- мясо скота и птиц;
- консервированные молочные продукты, в т. ч. сыры, йогурты, сгущенное молоко;
- масло сливочное;
- яйца;
- рис;
- масло подсолнечное;
- маргарин и маргариновая продукция;



- колбасы и колбасные изделия;
- готовые или консервированные продукты из мяса, мясных субпродуктов;
- икра осетровых;
- шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао;
- некоторые виды хлебобулочных и мучных кондитерских изделий;
- соки;
- дрожжи;
- воды, включая минеральные, газированные без добавления сахара или других подслащивающих веществ;
- вина виноградные;
- спирт этиловый, водка;
- соль;
- мыло;
- шины пневматические для легковых автомобилей;
- хлопчатобумажные ткани;
- кирпич строительный;
- инструменты, ножевые изделия, ложки, вилки из недорогих металлов;
- некоторые (прим. сейфы) прочие изделия из драгоценных металлов;
- бытовые весы;
- аккумуляторы свинцовые;
- счетчики электроэнергии;
- мебель.

Объективные факторы, которые имели влияние на ситуацию на внутреннем рынке конкретного товара, в том числе на объемы и структуру импорта, следующие:

1. Низкий платежеспособный спрос, в первую очередь на инвестиционные товары.
2. Слабый национальный рынок потребительских товаров как следствие сырьевой структуры производства.
3. Снижение объемов производства при сохранении сырьевой базы, производственных мощностей, подготовленных кадров.
4. Неконкурентоспособность многих изделий вследствие низкого технического и технологического уровня производств, слабого менеджмента.

5. Влияние «челночной» торговли на объемы и структуру импорта.

6. Прозрачность границ и недостаточный уровень работы таможенной службы создают предпосылки для больших объемов контрабандного ввоза, поступления на рынок несертифицированной и некачественной продукции, которая продается по демпинговым ценам.

7. Увеличивающаяся доля «теневого бизнеса», влияющего на соотношение спроса и предложения на рынке, не отражаемого в официальной статистике.

8. Передача в управление или продажа отдельных предприятий иностранным инвесторам.

9. Приоритетность экспортоориентированных производств.

В основе торговой политики Казахстана должен лежать учет этих факторов путем установления обоснованных и дифференцированных импортных ставок для обеспечения, с одной стороны, защиты внутреннего рынка и отечественных производителей, а с другой — конкурентной среды и прав импортеров.

Анализ импортной составляющей товарных рынков Казахстана с учетом влияния таможенных пошлин позволил ученым сделать следующие выводы:

1. Ставки импортной таможенной пошлины для большинства товаров из анализируемого перечня не создают должной защиты отечественным товаропроизводителям.

2. В условиях, когда Казахстан не имеет детально проработанной и оперативной системы реагирования внутреннего рынка на все изменения внешней среды, тарифное регулирование остается наиболее действенным инструментом защиты. Поэтому рекомендации ВТО по уменьшению импортных тарифных ставок должны осуществляться крайне осторожно и постепенно.

3. ВТО разрешает использовать технические барьеры в торговле на основе системы стандартизации и сертификации, а также санитарных и фитосанитарных мер. Все развитые страны широко применяют их, в какой-то степени компенсируя тенденцию снижения тарифных мер защиты внутреннего рынка. Однако у Казахстана в настоящее время нет технических и финансовых возможностей для использования данного разрешения в полном объеме для защиты интересов потребителей и национальных производителей.

Ввиду того что в Казахстане еще практически отсутствуют институты отслеживания импорта на предмет использования импортерами при производстве товаров государственных субсидий, не задействован такой широко используемый в развитых странах аппарат защиты собственных товаропроизводителей, как компенсационные и антидемпинговые пошлины.

Уровень ставки импортной таможенной пошлины должен обеспечивать баланс внутренней и международной конкуренции, т. е. зарубежная конкуренция должна стимулировать отечественных товаропроизводителей улучшать качественные характеристики и не подавлять их коммерческую деятельность. Поэтому при определении уровня ставок импортной таможенной пошлины необходимо учитывать следующие факторы: разницу между ценой на товар на внутреннем рынке и ценой на мировом рынке; уровень обеспеченности потребления этого товара в республике за счет собственного производства; уровень платежеспособного спроса на товар.

На уровень ставки импортной таможенной пошлины влияют все вышеназванные факторы, и игнорирование одного из них может негативно отразиться на общем торговом балансе республики. Чем выше уровень обеспеченности рынка товаром собственного производства, тем выше должны быть ставки импортной таможенной пошлины.

## **5.2. Вступление Казахстана в ВТО: издержки и выгоды**

Несмотря на то что подход ВТО к развивающимся странам и странам с переходной экономикой, желающим вступить в эту организацию, достаточно жесткий, тем не менее, Казахстану нельзя изолироваться от процессов глобализации. Необходимо вступать в ВТО, чтобы в полной мере получить выгоды от участия в мировой торговле. Но необходимо четко отрабатывать механизм вступления, вести продуманные переговоры, взвешивать каждый шаг в переговорном процессе.

Чтобы Казахстан мог получить реальные выгоды от вступления в ВТО правительству необходимо решать следующие проблемы:

— совершенствовать законодательную базу в сфере внешнеэкономической деятельности;

— создавать благоприятные условия для нормальной и эффективной работы промышленных предприятий, малых и средних фирм;

— снизить налоговое бремя для отечественных производителей;

— стимулировать привлечение иностранных и внутренних инвестиций в реальный сектор экономики;

— поднимать и развивать перерабатывающие отрасли промышленности и сельское хозяйство.

Наиболее актуальными для Казахстана в связи с вступлением в ВТО являются проблемы доступа на рынок и защиты сельскохозяйственных товаров. Казахские товары еще не достаточно качественны и конкурентоспособны, а сельское хозяйство республики находится в кризисном состоянии по многим причинам: нет инвестиций в сельское хозяйство, устаревшая материально-техническая база, дороговизна горюче-смазочных материалов, сложная эпизоотическая ситуация.

В июне 2002 г. заинтересованным членам ВТО были направлены переработанные версии предложений по мерам поддержки сельского хозяйства и обновленные предложения по доступу на рынок сельскохозяйственных и промышленных товаров, а также предложения по доступу иностранных поставщиков услуг.

В целом, по этим тарифным предложениям Казахстан предлагал связать начальную ставку средневзвешенного тарифа на уровне 19,5%, конечную — на уровне 14% при действующей ставке 8,2%. Данный вариант тарифов выше предложений России. Действующие казахские средневзвешенные ставки ниже российских на 3,3%.

По промышленным товарам соответственно Казахстан предлагал связать начальную средневзвешенную ставку на уровне 16,3% и конечную — 11,7% при действующей 7,8%. Средневзвешенная действующая ставка России по промышленным товарам выше казахской на 3,8%.

По сельскому хозяйству предлагалось казахской стороной связать начальную средневзвешенную ставку на уровне 30,5%, конечную — 21,7% при действующей 10,5%. Средневзвешенная

действующая ставка по сельскохозяйственным товарам в России выше, чем в Казахстане на 0,7%.

Казахстанская сторона по импортируемым товарам придерживается принципа тарифной эскалации. Чем выше уровень обеспеченности рынка товаром собственного производства, тем выше должны быть ставки импортной таможенной пошлины. На сырье для производства продукции, которая производится в стране в недостаточном объеме, для удовлетворения потребностей страны (например, минеральные удобрения) устанавливать низкие тарифы. На продукцию промежуточного назначения, полуфабрикаты, комплектующие изделия — на среднем уровне. На готовую продукцию, производимую в больших объемах в Казахстане (продовольствие, изделия легкой промышленности), — высокие тарифы.

Во всем мире сельское хозяйство поддерживается и субсидируется государством. В Казахстане также по мере возможностей поддерживается эта отрасль путем льготного налогообложения, политики государственных закупок, удешевления цен, ветеринарного обслуживания и т.д.

Сельское хозяйство Казахстана — наиболее чувствительный сектор экономики. Переговоры в этом секторе ведутся по следующим направлениям:

1. Доступ на рынок сельскохозяйственных и продовольственных товаров (товарные предложения). При этом таможенные пошлины должны быть дифференцированными в зависимости от обеспеченности рынка товарами собственного производства и востребованностью на рынке.

2. Внутренняя поддержка сельского хозяйства (бюджетное финансирование). Государственную поддержку аграрного сектора Казахстан предлагает сохранить на уровне не ниже его финансирования в 1996-98 гг.

3. В целом, в динамике, сумма агрегированной меры поддержки (AMS) сельского хозяйства в 1996 г. составила 913,8 млн. долл. США, или 19,7% от производства; в 1997 г. — 1061 млн. долл. США, или 26,8% от производства; в 1998 г. — 1195,9 млн. долл. США, или 40,1%. В 1999 г. общая сумма поддержки сельского хозяйства составила 132 млрд. тенге, 149 млрд. тенге в 2000 г.

4. Экспортные субсидии (льготное финансирование, льготное налогообложение, льготные тарифы транспортировки).

5. Технические барьеры в торговле (нормы, стандарты и т. д.). Требуется время для приведения их в соответствие с нормами ВТО.

6. Ветеринарные и фитосанитарные меры. Здесь также требуется переходный период для приведения их в соответствие с условиями ВТО.

Уровень правительственной поддержки сельскохозяйственных производителей в Казахстане значительно отличается от сложившегося уровня в развитых странах. Так, отношение размера дотаций к размерам выпускаемой аграрной продукции составляет 80% в Швейцарии, средний уровень в странах Европейского Союза — около 45%. В Казахстане же его среднее значение, по данным за 1995—1997 гг. было ниже 20%. Страны же ЕС и Япония продолжают защищать свои продовольственные рынки от американских товаров. Европейский Союз тратит половину госбюджета на субсидию сельскому хозяйству, в том числе 7 млрд. долл. на поощрение сельскохозяйственного экспорта. Так, осенью 2002 года комиссией Евросоюза принято решение о выделении 40 млрд. евро в год на прямые субсидии европейским фермерам. В странах ЕС доля субсидий составляет в среднем 40% дохода крестьян от реализации сельхозпродукции. США увеличили помощь своему аграрному сектору с 7,2 млрд. долларов в 1996 году до 22,9 млрд. долларов в 2000 году.

Уровень государственной поддержки на 1 га пашни в Казахстане составляет 7 долл. США, в Канаде — 83 долл. США, в США — 107 долл. США, в Финляндии — 500 долл. США, в ЕС — 855 долл. США. При этом уровень таможенных тарифов в ЕС в 10 раз выше, чем в Казахстане.

В последние годы развитие сельскохозяйственного машиностроения испытывает растущее давление со стороны зарубежных производителей, которые завоевывают отечественный рынок, в том числе и поставками бывшей в употреблении техники, предлагая весьма льготные условия продаж. В 2000 году казахстанский рынок продукции сельскохозяйственного машиностроения оценивался в 110 млн. долларов, из которых 93 млн. пришлось на импорт. Ведущими поставщиками были Россия, США, Германия, Беларусь.

В этих условиях Казахстану также необходимо добиваться специальных мер защиты внутреннего производства сельского

хозяйства. Но требования ВТО таковы, что если страна хочет применить подобные меры, нужны серьезные аргументы, чтобы доказать, что производителю будет нанесен ущерб импортом.

Казахстан — это внутриконтинентальная страна с огромной территорией, находящейся на значительном удалении от рынков сбыта. В результате транспортная составляющая в себестоимости казахстанской продукции достигает в среднем 20-25%, в то время как в Европе и странах, близких к морским коммуникациям, она составляет не более 10%.

Таким образом, только из-за высоких транспортных издержек снижается конкурентоспособность некоторых видов казахстанской продукции. В то же время при наших возможностях мы могли бы стать крупным экспортером зерна и мяса не только в близлежащие, но и страны дальнего зарубежья. Однако при этом транспортные затраты, связанные с реализацией сельхозпродукции на внешнем рынке, государство в виде экспортных субсидий должно взять на себя. Решая проблемы сбыта, такая мера способствовала бы росту производства и возрождению сельской экономики.

Анализ мировой экспортной структуры показывает, что в ней преобладают готовые товары (87 %), доля сырья составляет лишь 13%, резко растет экспорт услуг.

Как показал анализ внешней торговли, в Казахстане экспортно-импортная структура совершенно иная. В импорте — готовая продукция и услуги (причем импортные потоки в основном представлены продукцией народного потребления и, в меньшей степени, инвестиционными товарами). В экспорте основную долю составляют сырьевые товары: минеральные продукты, продукция металлургического производства, продовольственные товары и сырье для их производства. Продукция высокой степени переработки (машины, оборудование, приборы и аппараты) составляет всего около 2% экспорта. Таким образом, более 90% производимой в Казахстане продукции вывозится за рубеж в виде сырья. Из-за неразвитости перерабатывающих отраслей промышленности возможности для расширения номенклатуры экспортной продукции крайне незначительны. Необходимо проводить структурную перестройку экономики и развивать перерабатывающие отрасли промышленности и сельское хозяйство, создать все усло-

вия для инвестиций в чувствительные отрасли промышленности и аграрный сектор.

С 2001 года Казахстан и Рабочая группа ВТО проводят детальные переговоры по доступу на рынок услуг. Главная проблема в этом вопросе заключается в том, чтобы предоставить зарубежным поставщикам услуг режим наибольшего благоприятствования и при этом защищать отечественных поставщиков услуг, которые предоставляют населению качественные услуги.

В Казахстане существуют чувствительные отрасли услуг, которые Казахстан собирается развивать в перспективе на кластерной основе: туризм, связь, строительство, финансовые услуги, транспортные услуги, энергетика и другие. Правительство работает над совершенствованием перечня специфических обязательств по услугам, приводит в соответствие с требованиями ГАТС законодательную базу.

На переговорах по системным вопросам рассматриваются внешнеторговый режим и внешнеторговое законодательство страны, которое приводится в соответствие с требованиями ВТО.

По мнению противников ВТО, эта организация поддерживает интересы транснациональных корпораций и не проявляет заботы о простых людях. США активно используют посредничество ВТО для защиты своих интересов. Из 24 случаев, когда Вашингтон обращался за помощью к ВТО, в 22 случаях эта организация поддерживала американскую позицию. Соединенные Штаты получили поддержку ВТО и в вопросе генетически измененных продуктов. США также намерены добиваться установления общемировых стандартов в сфере трудовых отношений. Не трудно догадаться, что, например установление минимума зарплат, резко подорвет конкурентоспособность слаборазвитых стран на мировых рынках. Не случайно против этого решительно выступает Китай. Одновременно администрация США выступает за активизацию ВТО в сфере охраны окружающей среды, что также будет играть ей на руку, т.к. в США установлены более высокие стандарты, чем в большинстве стран мира, которые не способны удовлетворить американские экологические требования.

Казахстану, имеющему небольшой внутренний рынок и нуждающемуся в доступе к мировым рынкам, вступление в ВТО обеспечит снятие барьеров и проблем на пути укрепления своих позиций в мировой экономической системе.

Среди явных преимуществ от вступления в ВТО следует выделить тот факт, что Казахстан не только будет признан страной, интегрированной в мировое хозяйство и мировые структуры, содействующие ее развитию, но и автоматически получит в отношениях со всеми членами ВТО режим наибольшего благоприятствования. Также Казахстан будет иметь дополнительные и выгодные пути транзита для своих товаров. Это особенно важно для развития внешней торговли отечественными товарами.

#### **Позитивные аспекты вступления Казахстана в ВТО:**

- дальнейшая либерализация и расширение международного обмена товарами, услугами и продуктами интеллектуального труда;
- доступ к мировым товарным рынкам и недискриминация казахстанских товаров и услуг;
- доступ к огромной информационной базе ВТО и к новым информационным технологиям;
- урегулирование торговых споров на основе международных правил и норм;
- приведение законодательной базы страны в соответствие с международными нормативными актами;
- создание транспарентной и предсказуемой внутренней законодательной среды, соответствующей международным стандартам;
- содействие в привлечении иностранных инвестиций, новых технологий и ноу-хау в обрабатывающую промышленность;
- расширение количества и качества предлагаемых для потребителя товаров;
- стимулирование экономического роста на основе расширения торговли в долгосрочном плане;
- возможность получать различную информацию и консультации в разных областях торговли и инвестирования.

#### **Негативные аспекты вступления Казахстана в ВТО:**

- необходимость отмены субсидий и дотаций в сельском хозяйстве;
- максимальное открытие внутренних рынков товаров, услуг и финансов для иностранной конкуренции;

— усиление конкуренции и, как следствие, возможное ухудшение положения наиболее чувствительных секторов экономики. Это касается в первую очередь сельского хозяйства, легкой и пищевой промышленности, отдельных секторов сферы услуг;

— превалирование в ходе многосторонних переговоров мнений и позиций более крупных торговых партнеров.

— ограничение свободы выбора средств регулирования внешней торговли только теми, которые не противоречат ВТО, а именно тарифными методами;

— невозможность повышать тарифы, уровень которых должен быть согласован при вступлении в Организацию.

Для глубокого интегрирования в международное разделение труда, полного участия в международном товарообмене необходимо соблюдать общепринятые «правила игры». Поскольку обязательства в ВТО носят взаимный и общепринятый характер, то преимущества от вступления Казахстана в ВТО будут перевешивать недостатки, но лишь в том случае, если Казахстан будет проводить осторожные, взвешенные и грамотные переговоры.

Вступление Казахстана в ВТО — это не только выражение экономических, но и политических интересов страны, которая показывает стремление стать частью международного сообщества, придерживаться международных норм, брать на себя ответственность и влиять на международную торговую политику.

Вступать в ВТО нужно, но желательно это сделать совместными усилиями, то есть согласованно с партнерами по региональной экономической группировке, например, ЕврАзЭС. Хотя Кыргызстан уже является членом ВТО с 1998 г., а все страны, входящие в региональные экономические союзы с Казахстаном, решили вступать в ВТО по отдельности. Тем не менее, нужно постоянно консультироваться с членами ЕврАзЭС, чтобы сблизить позиции и сгладить противоречия.

Из стран СНГ членами ВТО уже являются: Грузия, Кыргызстан, Молдова, Украина. Собирается вступить в ближайшее время Россия. Казахстану необходимо координировать и согласовывать процессы по вступлению в ВТО со своими партнерами по региональному сотрудничеству, в особенности с Россией, которая является нашим стратегическим партнером, и мы имеем много общего в экономическом и политическом развитии.

В общем, можно с уверенностью утверждать, что позитивный эффект от вступления Казахстана в ВТО будет заметен не сразу, а в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

### **ВЫВОДЫ**

1. Казахстан провел большую работу по гармонизации национального законодательства в соответствии с требованиями ВТО и вступил в завершающую стадию переговоров по вступлению в ВТО.

2. В экономике Казахстана есть чувствительные отрасли, которым необходимо обеспечить должный уровень защиты при вступлении в ВТО.

3. Несмотря на жесткий подход ВТО к развивающимся странам и странам с переходной экономикой, нельзя изолироваться от процессов глобализации и надо вступать в ВТО.

4. Необходимо стимулировать привлечение внешних и внутренних инвестиций в реальный сектор экономики, обрабатывающие отрасли промышленности, сельское хозяйство.

5. Вступление в ВТО даст нашей стране как преимущества, так и возложит обязательства. Будут положительные и отрицательные последствия вступления в ВТО.

6. Выигрыш от вступления в ВТО Казахстан получит в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

### **Контрольные задания**

#### *Вопросы для повторения:*

1. Сколько лет Казахстан ведет переговоры по вступлению в ВТО?

2. На какие этапы можно разделить переговорный процесс Казахстана и ВТО?

3. В какой стадии переговорного процесса находится сейчас РК?

4. По каким направлениям ведутся переговоры РК и ВТО?

5. Какие отрасли экономики страны можно назвать чувствительными и почему?

6. Какие существуют ключевые вопросы переговорного процесса?

7. Какая отрасль может сильнее всего пострадать после присоединения РК к ВТО?

8. Какие существуют проблемы переговорного процесса Казахстана и ВТО?

9. Какие страны входят в Рабочую группу ВТО по переговорам с Казахстаном?

10. С какими странами Казахстан уже завершил двусторонние переговоры?

#### *Вопросы для СРС:*

1. Какие отрасли экономики могут особенно пострадать после вступления в ВТО? Как можно защитить чувствительные отрасли экономики РК? Надо ли вступать в ВТО и как?

2. Когда и почему наша страна подала заявку о вступлении в ВТО? Какие преимущества получит Казахстан от вступления в ВТО? Какие издержки понесет Казахстан после вступления в ВТО?

### Основная литература:

1. Антология экономической классики.— М., 1993.— Т. 1.— 500 с.
2. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х частях. Ч. 1.— М.: Международные отношения, 1998.— 416 с.
3. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика.— М.: МГУ, ЮНИТИ, 1997.— 799 с.
4. [www.wto.org](http://www.wto.org)
5. Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация.— М.: Всероссийская Академия Внешней торговли, 2000.— 158 с.

### Дополнительная литература:

1. Бабин Э. П. Основы внешнеэкономической политики.— М.: Экономика, 1997.— 126 с.
2. Полуэктов А. Многосторонняя система ГАТТ: до и после Уругвайского раунда // Внешняя торговля, 1994. — № 4-5.— С. 23
3. Халевинская Е.Д. Международные экономические организации: Учебное пособие.— М., 1992.— С. 5-30
4. Koopmans G. Scharrer H. International Trade after Uruguay round of the GATT // Economics. — 1995. — Vol.52, # 5.— P. 25-45
5. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика в 2-х томах. Т.2.— М.: Экономика, 2001.— 674 с.
6. Тарр Д. Казахстан возвращается к свободной торговле и реалистичному валютному курсу // Трансформация, 1999. — № 2. — С. 9-11.
7. ГАТТ: результаты Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров.— Женева, Секретариат ВТО, 1994.— 66 с.
8. World Trade Organization. Information and Media Relations Division. Geneva, WTO, 1995.— 36 p.
9. [www.evrazes.com](http://www.evrazes.com)
10. [www.wto.org](http://www.wto.org)
11. [www.zakon.kz](http://www.zakon.kz), СПС «Параграф».
12. [www.stat.kz](http://www.stat.kz)
13. [www.kt.kz](http://www.kt.kz)

### Краткий обзор статей ГАТТ

ГАТТ включает 38 статей. Ниже приведена их краткая характеристика.

#### Часть 1

Статья I является ключевой статьей, гарантирующей всем членам режим наибольшего благоприятствования РНБ

Статья II обеспечивает фактическое сокращение тарифов, согласованных в рамках ГАТТ. Они приводятся в прилагаемых Списках, являются консолидированными, т.е. составляют часть самого Соглашения.

#### Часть 2

ГАТТ действует на «временной основе». Каждый член обязан применять содержащиеся во второй части правила в наиболее полном объеме в соответствии с его собственным законодательством, которое существовало в момент вступления в ГАТТ.

Статья III запрещает внутренние налоги и другие внутренние меры, являющиеся дискриминационными в отношении импорта.

Статьи IV (кинофильмы), V (свобода транзита), VI (антидемпинговые и компенсационные пошлины), VII (оценка товара для таможенных целей), VIII (сборы и формальности), IX (отметки о происхождении), X (публикация и применение правил торговли) являются «техническими статьями», направленными на предотвращение возможной замены тарифов или на установление контроля над ними.

Статьи XI-XIV касаются количественных ограничений: XI — общее их запрещение; XII — возможности их применения по причинам платежного баланса; XIII — требование их недискриминационного применения, за исключением случаев, указанных в Статье XIV.

Статья XV посвящена сотрудничеству ГАТТ с Международным валютным фондом.

Статья XVI содержит призыв к упразднению экспортных субсидий.

Статья XVII содержит требование к государственным торговым предприятиям не допускать дискриминации в своей внешней торговле.

Статья XVIII признает, что развивающимся странам может потребоваться гибкость в установлении тарифов и что ими могут применяться некоторые количественные ограничения для сохранения иностранной валюты и для удовлетворения потребностей развития.

Статья XIX указывает случаи, когда могут быть приняты чрезвычайные меры в отношении импорта, наносящего ущерб отечественным производителям.

Статьи XX-XXI содержат, соответственно, общие исключения и исключения по соображениям безопасности из Соглашения (например, для защиты здоровья населения).

Статья XXII посвящена консультациям, а XXIII — урегулированию споров.

### **Часть 3**

Статья XXIV содержит положения, регулирующие использование Таможенных союзов и Зон свободной торговли в качестве исключений из правила о режиме наибольшего благоприятствования (НРБ).

Статья XXV обеспечивает основу для действий правительств стран-членов. Именно в соответствии с этой Статьей применяются изъятия.

Статьи XXVI-XXXV содержат правила функционирования ГАТТ. В них рассматриваются такие вопросы, как принятие и вступление в силу (XXVI), изъятие тарифных уступок у бывших членов (XXVII), правила ведения переговоров по тарифам и изменения тарифных списков (XXVIII), взаимоотношения между ГАТТ и неработающим Гаванским Уставом (XXIX), поправки к Соглашению (XXX), выход из ГАТТ (XXXI), определение «договаривающихся Сторон» (членов ГАТТ) (XXXII), присоединение к ГАТТ (XXXIII), Приложения к Соглашению (XXXIV), неприменение ГАТТ отдельными участниками (XXXV).

### **Часть 4**

Статьи XXXVI, XXXVII, XXXVIII были добавлены в 1965 г. и посвящены особым потребностям развивающихся стран. В Статье XXXVI устанавливаются принципы и цели ГАТТ применительно к удовлетворению этих потребностей. В Статье XXXVII содержатся обязательства, взятые членами ГАТТ для этой задачи, а Статья XXXVIII обеспечивает основу для их совместных действий [5].



Приложение 2

**Тарифное сокращение на промышленные товары (в %) в результате Уругвайского раунда [15]**

Наименование товара	Страны	Старый тариф	Новый тариф	Тарифное сокращение
Текстиль	США	10,5	7,5	29,0
	ЕС	9,0	6,8	25,0
	Япония	7,4	6,0	19,5
	РС/страны с переходной экономикой	30,3	20,3	33,0
Одежда	США	16,7	15,2	9,1
	ЕС	12,6	10,9	13,2
	Япония	13,0	10,2	21,9
	РС/страны с переходной экономикой	14,6	10,8	25,9
Сталь	США	4,5	0,2	95,2
	ЕС	5,3	0,5	90,8
	Япония	3,9	0,6	84,6
	РС/страны с переходной экономикой	8,7	6,1	30,7
Металл	США	4,7	2,8	41,1
	ЕС	5,7	3,1	46,4
	Япония	3,4	0,9	74,3
	РС/страны с переходной экономикой	8,5	6,9	18,9
Строительные материалы	США	4,8	4,6	4,5
	ЕС	6,9	6,0	13,0
	Япония	1,5	0,0	100,0

	РС/страны с переходной экономикой	27,2	17,3	36,6
Химические товары	США	5,0	3,0	39,7
	ЕС	7,7	4,2	44,8
	Япония	4,1	1,6	60,9
	РС/страны с переходной экономикой	19,1	13,2	30,7
Остальные промтовары	США	4,6	3,2	30,1
	ЕС	5,3	3,2	39,7
	Япония	4,4	2,7	38,7
	РС/страны с переходной экономикой	13,5	9,8	27,4

Внешняя торговля Казахстана (млн. долл. США) [17]

Приложение 3

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Внешнеторго- вый оборот</b>	<b>9056,9</b>	<b>10152,1</b>	<b>10797,8</b>	<b>9648,0</b>	<b>9526,7</b>	<b>13852,2</b>	<b>15085,1</b>	<b>16254,3</b>	<b>21335,4</b>	<b>32877,5</b>	<b>45201,5</b>	<b>61,927</b>
В том числе:												
СНГ	55363,2	6124,4	5314,1	4161,8	3114,3	5068,4	5954,1	5237,6	6912,8	10215,1	12200,7	16637,5
Другие страны	3520,7	4027,7	5483,7	5486,2	6412,4	8783,8	9130,9	11016,7	14422,6	22662,4	33000,8	45289,7
<b>Экспорт</b>	<b>5250,2</b>	<b>5911,0</b>	<b>6497,0</b>	<b>5334,1</b>	<b>5871,6</b>	<b>8812,2</b>	<b>8639,1</b>	<b>9670,3</b>	<b>12926,7</b>	<b>20096,2</b>	<b>27849,0</b>	<b>38250,3</b>
СНГ	2883,5	3178,9	2981,9	2107,8	1510,5	2336,7	2644,6	2194,4	2980,5	4097,2	4066,8	5574,0
Доля в %	54,9	53,7	45,8	39,5	25,7	26,5	30,1	22,6	23,0	20,3	14,6	14,6
Другие страны	2366,7	2732,1	3515,1	3226,3	4361,1	6475,5	5994,5	7475,9	9946,2	15999,0	23782,2	32676,3
Доля в %	45,1	46,3	54,2	60,5	74,3	73,5	69,9	77,4	77,0	79,7	85,4	85,4
<b>Импорт</b>	<b>3806,7</b>	<b>4241,1</b>	<b>4300,8</b>	<b>4313,9</b>	<b>3655,1</b>	<b>5040,0</b>	<b>6446,0</b>	<b>6584,0</b>	<b>8408,7</b>	<b>12781,3</b>	<b>17352,5</b>	<b>23676,9</b>
СНГ	2652,7	2945,5	2332,2	2054,0	1603,8	2731,7	3309,5	3043,2	3932,3	6117,9	8133,9	11063,5
Доля в %	69,6	69,4	54,2	47,6	43,8	54,2	51,3	46,2	46,7	47,8	46,8	46,7
Другие страны	1154,0	1295,6	1968,6	2259,9	2051,3	2308,3	3136,1	3540,8	4476,4	6663,4	9218,6	12613,4
Доля в %	30,4	30,6	45,8	52,4	56,2	55,8	48,7	53,8	53,3	52,2	53,2	53,3
<b>Торговый ба- ланс</b>	<b>1443,5</b>	<b>1669,9</b>	<b>2196,2</b>	<b>1020,2</b>	<b>2216,5</b>	<b>3772,2</b>	<b>21931,1</b>	<b>3086,3</b>	<b>4518,0</b>	<b>7314,9</b>	<b>10496,5</b>	<b>14573,4</b>

*Аида Менлибаевна Мырзахметова*

# **ВТО И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ КАЗАХСТАНА**

*Учебное пособие*

*Генеральный директор издательства «Заң әдебиеті»  
Н. Н. Жансейтов*

*Компьютерная верстка А. А. Сляднева  
Корректор К. З. Жаппар  
Дизайн А. В. Милованов*

Издательство «Заң әдебиеті»  
050063, г. Алматы, мкр. Жетысу-3, д. 16.  
Тел./факс: (727) 226-03-29.  
E-mail: zan-adebieti@rambler.ru