

# УНИВЕРСАЛЬНЫЕ И АГРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАН СНГ В ВТО

БРОНШПАК Г. К.

МОСКОВКИН В. М.

доктор географических наук

Харьков

**В** настоящей статье мы изложим сущность, принципы и процедуры присоединения к ВТО, а также затронем содержание дискуссий, касающихся вступления в эту организацию Украины. Наряду с этим попытаемся показать, какие действия необходимо предпринять для того, чтобы ввести данный процесс в конструктивное русло. Кроме того, будут освещены преимущества и недостатки, с которыми столкнутся страны, являющиеся кандидатами на вступление в ВТО, после реализации своих замыслов; охарактеризован позитивный опыт России по организации свободного доступа к информации, касающейся деятельности Всемирной торговой организации и состояния переговорного процесса с входящими в нее странами.

Что касается агроэкономических аспектов вступления стран СНГ в ВТО, то в данной работе будет подробно обсуждаться Соглашение по сельскому хозяйству в рамках Организации и вытекающие из него проблемы, связанные с внутренними мерами поддержки сельхозпроизводителей, доступом на сельскохозяйственные рынки партнеров по внешней торговле (система таможенных пошлин) и экспортными субсидиями.

Следует отметить, что ВТО представляет собой институциональную и правовую основу современной мировой торговой системы, механизм многостороннего согласования и регулирования торговых интересов, а также разработки стандартной внешнеторговой документации. Эта организация была образована в 1995 г. на основе Марракешского соглашения (апрель 1994 г.) по результатам окончания Уругвайского раунда многосторонних переговоров в рамках ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле, подписанное 23-мя развитыми странами в 1947 г.). Соглашение о создании ВТО содержит 29 правовых документов и 25 министерских деклараций, определяющих права и обязанности стран в рамках многосторонней торговой системы. Наиболее важными принципами ВТО

являются: торговля без дискриминации; принцип национального режима; транспарентность (предсказуемость) торговли.

*Первый принцип* отражен в понятии «режим наибольшего благоприятствования» (MFN), изложенном в статье 1 ГАТТ. Этим подразумевается, что члены ВТО обязаны предоставлять продукции какой-либо страны – члена этой организации – режим, который будет не менее благоприятным, чем режим, предоставляемый товарам другой страны – члена ВТО.

*Второй принцип* предполагает, что как только импортные товары попали на рынок, они должны оказаться в равных условиях с эквивалентными товарами отечественного производства.

И, наконец, *третий принцип* обязывает предоставлять в Секретариат ВТО информацию об изменениях внешнеторгового режима стран: экспортно-импортных пошлинах, стандартах, других правилах и ограничениях.

Процедура присоединения к ВТО включает аспекты:

- ✦ изучение внешнеторгового режима страны-претендента или же отдельной таможенной территории;
- ✦ переговоры и утверждение графика уступок и обязательств в рамках ГАТТ, 1994 г.;
- ✦ составление графика специальных обязательств в рамках Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС);
- ✦ соглашение по отчету рабочей группы;
- ✦ соглашение о решении и протоколе, определяющее условия присоединения.

Процесс присоединения к ВТО разбит на четыре этапа: заявка; сбор информации; переговоры об условиях присоединения; собственно присоединение. Этапы 2 и 3 могут пересекаться. На каждом из этапов осуществляются следующие мероприятия, связанные с аграрным сектором.

*Сбор информации (этап 2).* Страны представляют в ВТО данные о применяемых тарифных системах, внутренней поддержке сельхозпроизводителей и экспортных субсидиях.

*Многосторонние переговоры (этап 3а),* включающие в себя общие вопросы торговли сельскохозяйственным сырьем и продовольствием.

*Двухсторонние переговоры (этап 3б)* с основными торговыми партнерами по конкретным вопросам доступа на рынки, охватывающие

тарифные режимы в отношении определенных сельскохозяйственных продуктов.

*Присоединение (этап 4)*, в ходе которого требуется выполнить все требования ВТО. В качестве доказательства используются уведомления, которые правительство страны-претендента предоставляет в Секретариат ВТО. Применительно к сельскому хозяйству это касается текущих обязательств, связанных с доступом на рынок, внутренней поддержкой и экспортной конкуренцией.

В основе процесса присоединения лежит Меморандум о внешнеторговом режиме, который с высокой степенью детализации определяет правовые основы, а также требования по фактическому выполнению заложенных в нем правил страной-претендентом.

За подачей Меморандума следует этап вопросов и ответов. Страны обязаны ответить на большое количество вопросов, касающихся различных тем: от общих справок о внутреннем инвестиционном режиме и программах приватизации до детальных сведений о специфике правового применения правил защиты интеллектуальной собственности и использования акцизных налогов. Эти вопросы, как правило, определяют характер последующего присоединения к ВТО в рамках национального законодательства.

Данный этап формирует базу для составления отчета рабочей группы. После его рассмотрения, корректировки и принятия рабочей группой отчет вместе с протоколом о присоединении, а также графиком обязательств передается в Генеральный совет ВТО для утверждения.

**Т**аким образом, присоединение к ВТО – это переговорный процесс, результатом которого становится уникальный набор обязательств. Окончательные условия, на которых конкретная страна присоединяется к ВТО, являются синтезом коммерческих интересов существующих членов и готовностью страны-претендента к предоставлению торговых уступок.

Выделяют два краеугольные камня системы ВТО:

1. Правила и обязательства, уже заключенные в соглашениях ГАТТ и ВТО.
2. Обязательства, принятые в ходе многосторонних и двухсторонних переговоров страной-претендентом.

Несмотря на то, что правила, содержащиеся в текстах юридических соглашений, одинаковы для всех, обязательства отдельных членов ВТО различаются между собой. Это связано с тем, что масштаб и глубина обязательств, принимаемых на себя присоединяющейся страной, определяются в ходе переговорного процесса.

Информация в отношении принципов и процедуры присоединения к ВТО размещена на сайте [www.wto.org](http://www.wto.org); надо заметить, что в отечественной экономической литературе она недостаточно полно освещается.

**В**озможные социально-экономические последствия, связанные с предстоящим присоединением к ВТО постсоветских стран, вызывают жаркие дискуссии. Более того, ведущие эксперты, политики и ученые-экономисты высказывают совершенно противоположные мнения по поводу самой необходимости вступления в ВТО. Часто споры по этой проблеме выходят в политическую плоскость, что очень заметно по дебатам в средствах массовой информации, а также – в парламентах Украины и России.

Как представляется, создавшееся положение в значительной мере объясняется недостатком аргументированной экспертно-аналитической информации. Например, никто у нас до настоящего времени не обнаружил, какие процессы инициирует тот или иной вариант сокращения таможенных пошлин по всей товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности. Насколько при этом увеличатся объемы импорта соответствующих товаров, как они повлияют на сокращение отечественного производства и занятости населения? Одновременно требуется количественно оценить те преимущества, которые получают отечественные экспортеры от снижения таможенных пошлин со стороны своих торговых партнеров по ВТО.

В этой связи, по нашему мнению, необходимо использовать аппарат математического (имитационного) моделирования, базирующийся на алгоритмах комбинаторного и оптимизационного характера. Такой аппарат даст возможность проигрывать различные сценарии установления балансов внешнеторговых отношений в зависимости от изменений тарифного режима. И только после проведения соответствующих расчетов можно будет судить о потерях или преимуществах, которые получат те или иные секторы народного хозяйства после вступления Украины в ВТО.

На текущий момент мы имеем по обозначенной группе вопросов весьма скудные и отрывочные сведения. Так, при снижении пошлин на шины для легковых автомобилей с 20 до 10% можно ожидать увеличения их импорта в Украину, эквивалентного 11 млн долл. США<sup>1</sup>. Импорт в Украину сахара-сырца при объеме более

<sup>1</sup> Интервью А. Мирошниченко «Урядовому порталу» // [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua)

200 тыс. т/год и предполагаемой таможенной пошлине 2% приведет к закрытию 17 сахарных заводов, выведению из оборота около 87 тыс. га посевных площадей (под свеклу), недополучению бюджетом примерно 318 млн грн, увольнению более 60 тыс. работников<sup>2</sup>. Перечень подобного рода примеров можно продолжить.

Если же экспертами, которые участвовали в переговорном процессе о вступлении Украины в ВТО, соответствующие расчеты на систематической основе проделаны, то их следовало бы довести до сведения научной общественности с тем, чтобы появились возможности для проведения проверок, с внесением уточнений, а также альтернативных исследований. На самом деле, не говоря уже о каких-то расчетах, *отсутствует даже доступ к документам двухсторонних соглашений со странами ВТО; до сих пор они остаются закрытыми*, о чем также сказал в своем интервью Председатель федерации работодателей Украины А. Мирошниченко (см. сноску 1).

Он систематизировал наиболее часто приводимые аргументы участников неутрачивающей дискуссии о целесообразности вступления Украины в ВТО.

**Преимущества:**

1. Присоединение к ВТО является фактором увеличения прямых иностранных инвестиций, что наблюдается в странах ЦВЕ и Балтии.

2. Членство в ВТО будет содействовать уменьшению тарифных и нетарифных ограничений доступа украинских товаров на важнейшие рынки в объеме, эквивалентном примерно 1,5 млрд долл. США; одновременно произойдет улучшение условий торговли со 146 странами (на конец 2005 г. количество членов ВТО достигло 149), доля которых в мировом обороте составляет свыше 92%.

3. Участие в ВТО станет предпосылкой усовершенствования режима торговли со странами ЕС и обеспечения постепенной интеграции Украины в это сообщество.

4. Одновременно Украина сможет разрешить проблему антидемпинговых санкций в отношении своей продукции (в первую очередь, металлургической). – *Прим. авторов статьи*).

5. Вступление в ВТО послужит фактором для создания реальных основ повышения конкурентоспособности экономики Украины (в частности, за счет стимулов по техническому обновлению и модернизации основных фондов. – *Прим. авторов статьи*).

6. Участие в ВТО – важнейшая предпосылка демонополизации национальной экономики.

7. Соглашения ВТО не только направлены на либерализацию внешней торговли, но и предусматривают механизмы повышения эффективности внутренних рынков стран-участников.

8. Следует также ожидать повышения экономичности, благодаря отказу от двойных стандартов для внутреннего рынка и экспорта (вследствие взаимного признания стандартов качества продукции затраты могут сократиться на 3 – 5%).

**Недостатки:**

1. Можно ожидать временного снижения производства отдельных товаров в объемах, эквивалентных увеличению импорта (см. вышеуказанный пример, касающийся уменьшения пошлин на шины для легковых автомобилей).

2. Возможны проблемы с привлечением инвестиций в отдельные отрасли, например, это касается электронной промышленности и приборостроения (116 предприятий), для восстановления которых необходимы инвестиции порядка 130 млн долл. США (данные Минпромполитики Украины).

3. Вследствие низкой конкурентоспособности многих видов отечественной продукции в некоторых секторах экономики Украины (строительном, горнодобывающем, машиностроительном) после вступления в ВТО можно ожидать закрытия ряда производств, сокращения поступлений в бюджет, потерю рабочих мест (другие эксперты прогнозируют банкротство значительной части отраслей промышленности и сельского хозяйства. – *Прим. авторов статьи*).

4. Вступление в ВТО приведет к открытию внутреннего рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия, отрицательным следствием чего станет: *во-первых*, наполнение рынка Украины товарами по низким ценам (сахар, масло, маргарин, сыры, картофель, овощи и др.); *во-вторых*, – вымывание стратегически важных для страны ресурсов, таких как семена подсолнечника и кормовое зерно.

5. Более того, по нашему мнению, при фактическом отсутствии сертификации в Украину смогут поступать товары низкого качества, небезопасные для здоровья населения (генетически модифицированные, а также богатые разного рода консервантами и заменителями продукты питания).

А. Мирошниченко также отметил: «На сегодняшний день каждый член общества, каждый работодатель, представитель органов власти или общественных организаций должен понимать, что деятельность на условиях и правилах ВТО будет касаться всех и каждого. Поэтому

<sup>2</sup>Медведев О. Какими последствиями обернется для Украины вступление в ВТО? // Рабочий класс. – 2005. – № 26 (273) / www.kpu-kiev.org.ua

каждый должен иметь возможность оценить интеграционные шаги присоединения к ВТО на соответствие общенациональным интересам, а также прогнозировать условия собственной дальнейшей экономической деятельности, предвидеть свои действия, исходя из полной и достоверной информации об обстоятельствах и условиях, на которых Украина присоединяется к ВТО».

По данным д-ра экон. наук, профессора В. Найденова, Министерство экономики Украины уже подготовило систему таможенных пошлин, в среднем в 8 раз ниже действующих; при этом ведется согласование с членами ВТО условий поставок, которые *от предприятий и общественности скрываются*. Вступление в ВТО приведет к тому, что конкурентоспособный импорт просто разорит наше сельское хозяйство, пищевую и легкую промышленность, почти все машиностроение<sup>3</sup>.

Как известно, 17 марта текущего года Кабинет Украины представил Верховному Совету законопроект «О внесении изменений в некоторые законы», предусматривающий снижение ввозных пошлин на продукцию сельского хозяйства и продовольствие от 5 до 100% (номенклатура товарных групп 1 – 24), а также унификацию ставок пошлин в целях предотвращения контрабанды<sup>4</sup>. Такой шаг вызвал резкий протест украинских сельхозпроизводителей (национальные ассоциации «Укрмясо», «Укрмолоко», «Укрптицепром», «Укролия», представители фермерских хозяйств), поддерживающих снижение ввозных пошлин исключительно на товары, которые производятся Украиной в недостаточном количестве.

**В**ышесказанное свидетельствует о том, что Украина *форсирует процедуру вступления в ВТО*, всячески пытаясь опередить при этом Россию; причем, данное обстоятельство не скрывается высшим руководством страны. Вместе с тем, как представляется, оптимальным явился бы предварительно согласованный и синхронный процесс вхождения Украины в ВТО вместе с Россией и другими странами СНГ. Кстати, именно такого мнения в отношении Украины и России придерживается руководство ВТО. Логично предположить, что в этом случае диктат со стороны развитых стран оказался бы более сдержанным. С этой точки зрения, как идеальный, однако уже упущенный, вариант можно охарактеризовать присоединение к ВТО в рамках экономического или же таможенного союза со странами СНГ. Однако, к сожалению, в вопросах, касающихся ВТО, политика берет верх над экономической целесообразностью.

Противоположного подхода в этом отношении придерживается Белоруссия. По мнению белорусской правительственной делегации, на переговорах о присоединении к ВТО, которое озвучено после очередного раунда (26 января – 3 февраля 2004 г., Женева), вступление в ВТО раньше России в системном плане мало что дает, поскольку большая часть внешней торговли будет приходиться на страну, которая не является членом торговой организации<sup>5</sup>. Подчеркивается также, что «вступать в эту организацию ради того, чтобы торговать лишь тридцатью процентами своего внешнеторгового оборота по правилам ВТО, не совсем разумно. Что касается условий, к сожалению, ситуация в ВТО такая, что правила организации по-своему интерпретируются странами-членами. Нас не может устраивать присоединение к ВТО на таких условиях, как это сделали страны (их около 20), вступившие в ВТО после 1995 г. ... Вместе с Россией, учитывая политический вес этой страны, у нас может быть шанс как-то этот прецедент изменить. Мы, конечно, можем вступить на предлагаемых нам условиях, пойдя на максимальные уступки. Но тогда после вступления в ВТО никакой серьезной работы у нас не получится, так как на новых переговорах уступать нам будет нечего. В такой ситуации сегодня как раз и очутились многие поспешно вступившие страны. Таким образом, координация с Россией дает возможность не поддаваться чрезмерным требованиям, присоединяться только на правовых основах, только на тех правилах, которые есть у самих стран-членов. Это и есть те объективные принципы, которые обуславливают необходимость согласованного подхода».

Можно предположить, что США и страны ЕС пошли бы на определенные уступки Украине при вступлении в ВТО взамен на ее отказ более тесно интегрироваться с Россией, а также при осуществлении новых реформ по демократизации общества. И, тем не менее, альтернативная в этом смысле позиция Белоруссии заслуживает пристального внимания.

Выше затрагивался вопрос о важности свободной циркуляции данных по всему комп-

<sup>3</sup> Найденов В. Экономический аспект: таких не берут в европейцы // Грани плюс., 17.06.2005 г. (Master Banner Network Premium).

<sup>4</sup> Сельхозпроизводители против резкого снижения ввозных пошлин на сельхозпродукцию на 5 – 100% // Подробности, 21.03.2005 г.

<sup>5</sup> Тезисы пресс-конференции заместителя Министра иностранных дел А. Михневича и заместителя директора Департамента внешнеэкономической деятельности МИД Белоруссии А. Кудасова (по итогам очередного раунда переговоров о присоединении к ВТО) /www.mfa.gov.by

лексу аспектов вступления Украины в ВТО. С этой точки зрения интересен опыт России, где реализуются не только федеральные, но и региональные программы присоединения к ВТО. Информация о ВТО и текущем состоянии переговоров, проводимых с этой организацией, свободно доступна в структурах:

- ✦ Департаменты экономического развития при правительствах областей;
- ✦ Аппараты уполномоченных Минэкономразвития России в регионах;
- ✦ Торгово-промышленные палаты;
- ✦ Советы хозяйственных руководителей областей (региональные отделения Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП)).

Данные о переговорах относительно присоединения России к ВТО; материалы, касающиеся взаимного доступа на рынки товаров и услуг, включая реализацию сельхозпродукции, и т. п. информация регулярно обновляются на сайте Информационного бюро по поддержке процесса присоединения России к ВТО ([www.wto.ru](http://www.wto.ru))<sup>6</sup>. Документы и нормативные акты, связанные с изменениями в законодательстве по регулированию внешнеэкономической деятельности, а также сведения, необходимые для ее непосредственных участников, размещены на сайте Министерства экономического развития и торговли РФ ([www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)).

На этом сайте содержатся тексты основных федеральных законов:

1. «О социальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров», № 165-ФЗ.
2. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», № 164-ФЗ.
3. «О валютном регулировании и валютном контроле», № 173-ФЗ.
4. «О техническом регулировании», № 184-ФЗ.

Приводятся также нормативные акты, находящиеся на различных стадиях рассмотрения в Государственной думе и Федеральном собрании Российской Федерации, которые так или иначе относятся к проблематике, связанной с ВТО.

На базе РСПП действует Рабочая группа по присоединению России к ВТО, которая занимается разработкой предложений, относящихся к согласованию позиций переговорщиков в разрезе конкретных отраслей экономик заинтересованных сторон. В 2003 г. издана брошю-

ра «Всемирная торговая организация. Пособие для бизнеса». Уже переиздан ее обновленный вариант.

Подготовлено более 10 коллективных трудов, посвященных анализу последствий присоединения России к ВТО. Наиболее комплексными из них являются:

– «Народнохозяйственные последствия присоединения России к ВТО» (Национальный инвестиционный совет и Российская академия наук (РАН), 2002 г.);

– «Разработка прогнозов социально-экономических последствий вхождения России в ВТО» (научный коллектив, включающий представителей Государственного университета высшей школы экономики, Государственного университета управления, Центра макроэкономического анализа и прогнозирования, 2003 г.).

**В** ходе последующего изложения сосредоточим внимание на агроэкономическом аспекте вступления стран СНГ в ВТО. Произведенный нами анализ показал, что соответствующая проблематика наиболее широко обсуждается на страницах журналов «Экономика АПК» [1 – 4] и «Агробизнес сьогодні» [5 – 8]. Можно отметить также публикации [9 – 11]. Вместе с тем отсутствуют фундаментальные исследования, которые содержали бы сравнительный анализ количественных показателей, обязательств и процедур, характеризующих вступление стран СНГ в ВТО (таможенные пошлины, сельскохозяйственные субсидии и т. д.).

Этот пробел восполняет вышедшая в 2002 году монография «Аграрные аспекты вступления стран СНГ в ВТО» [12], которая подготовлена в ходе выполнения двухлетнего проекта СИАФТ – «Поддержка развития торговли продуктами и продовольствием в СНГ», осуществленного в рамках программы ТАСИС ЕС. В качестве основного партнера этого проекта со стороны СНГ выступил Всероссийский институт аграрных проблем и информатики (ВИАПИ) Российской академии сельскохозяйственных наук (РАСХН).

Здесь мы не станем обсуждать монографию в целом, сосредоточив внимание на Соглашении по сельскому хозяйству в рамках ВТО (гл. 2). Наша цель будет состоять в том, чтобы выделить ключевые, количественного характера, показатели по странам СНГ, прокомментировать их, а также дополнить данными из других источников.

Это соглашение подписано участниками ВТО в целях либерализации торговли агропродовольственной продукцией. Его необходимость обусловлена тем, что в ряде развитых

<sup>6</sup> Более полная информация о деятельности ВТО, целях, задачах и функциях организации размещена на сайте [www.wto.org](http://www.wto.org)

стран уровень поддержки сельского хозяйства был очень высок и являлся препятствием для проникновения на рынки товаров зарубежных производителей. Кстати, обязательства, принимаемые в области сельского хозяйства, как правило, представляют собой наиболее сложные моменты переговоров о присоединении стран к ВТО.

Рассматриваемое соглашение включает три основные позиции:

- ✦ внутренняя поддержка;
- ✦ доступ на рынок (таможенные пошлины);
- ✦ экспортные субсидии.

Страны, претендующие на участие в ВТО, должны представить по каждой из них свои предложения.

Все *внутренние меры поддержки*, предоставляемые сельхозпроизводителям, должны быть перечислены в соответствии с системой классификации Соглашения и приведены к денежному эквиваленту за трехлетний (базовый) период. Если меры, рассматриваемые ВТО как «стимулирующие производство» и «искажающие торговлю», используются с превышением пороговых значений, то страна-претендент должна взять на себя обязательства по их постепенному сокращению в течение имплементационного периода (обычно он составляет 6 лет).

По *доступу на рынок* страна-претендент должна перевести «нетарифные барьеры» в тарифные эквиваленты, связать соответствующие ставки на верхнем уровне и затем ежегодно снижать их до установленных пределов по окончании имплементационного периода.

По *экспортным субсидиям* страны-претенденты должны взять на себя обязательства вообще не использовать их с момента присоединения, или же оценить в денежном эквиваленте и ежегодно снижать на протяжении того же периода.

**В**нутренние меры поддержки сельского хозяйства классифицируются в соответствии с одной из четырех категорий: «желтая»; «голубая» и «зеленая» корзины; специальный и дифференцированный режим (С и Д) [12].

*Совокупная мера поддержки* (СМП, или «желтая корзина») состоит из мероприятий аграрной политики, которые стимулируют производство и «искажают» торговлю. В Соглашении нет точного определения того, какие меры государственной поддержки следует отнести к «желтой корзине». В нее принято включать все меры, не подпадающие под другие три категории, а также так называемый потерянный доход

государства (освобождение сельхозпроизводителей от налогов и возврата предоставленных государством кредитов).

*Прямые выплаты в рамках программ сокращения производства* (или «голубая корзина») состоят из выплат, не подвергающихся обязательному сокращению, в том случае если они основываются на фиксированных площадях посевов, размерах урожая и поголовья скота. Эта категория была принята ЕС в качестве компромиссной. Она призвана компенсировать выплаты, согласованные в рамках реформ 1992 года по формированию единой сельскохозяйственной политике. Иначе говоря, сделать так, чтобы эти выплаты могли считаться не противоречащими правилам ВТО, а соответственно позволяли ЕС ратифицировать Соглашение по сельскому хозяйству.

*Специальный и дифференцированный режим* состоит из прямых или косвенных мер поддержки, способствующих развитию сельского хозяйства, а также сельской местности, и является неотъемлемой частью программ, ориентированных на развивающиеся страны. При этом инвестиционные субсидии и дотации на приобретение материально-технических ресурсов освобождаются от обязательств по сокращению. Подобные меры используются без ограничений сверх теми странами, которые включили их в перечень своих обязательств.

*Меры, освобожденные от обязательств по сокращению* (или «зеленая корзина»), предусматривают минимум искажающего воздействия на торговлю и производство; предоставляются в рамках государственных программ, не предполагающих трансфертов потребителям и поддержки производителей. К ним относятся консалтинговые услуги для села, профилактика болезней животных, борьба с вредителями, вопросы пенсионного обеспечения, страхование урожаев, развитие сельской инфраструктуры, НИОКР, внутренняя продовольственная помощь и т. п. Как показывает практика, в рамках «зеленой корзины» многим странам ВТО удастся увеличивать выплаты своим сельхозпроизводителям.

В этой связи может представить интерес следующая информация (*табл. 1*) [12].

Таким образом, из четырех категорий, только меры «желтой корзины» подлежат обязательному сокращению в имплементационный период.

Страна-претендент может выбрать один из двух подходов [12]:

1) попытаться отнести как можно больше мер в категории, освобожденные от обязательств по сокращению;

## Страны-доноры, увеличившие выплаты по поддержке «зеленой корзины» в 1995 – 1998 гг.\*

Член ВТО	Общие расходы на меры «зеленой корзины», млн долл. США				Основная категория расходов на меры «зеленой корзины»
	1995	1996	1997	1998	
Австралия	707	740	885	819	Экологические программы
Аргентина	н/д	137	237	н/д	Инвестиционная поддержка
Венесуэла	539	618	613	н/д	Внутренняя продовольственная помощь
Доминиканская Республика	7	10	9	15	Экологические программы
ЕС	24 189	26 580	н/д	н/д	Инвестиционная поддержка
Израиль	292	414	338	н/д	Региональные программы
Исландия	29	50	42	41	Отделение от производства, поддержка доходов
Кипр	130	128	131	139	Инфраструктура
Колумбия	318	578	350	н/д	Инвестиционная поддержка
Куба	908	1090	1201	1621	Инвестиционная поддержка
Малайзия	244	300	н/д	н/д	Отделение от производства, поддержка доходов
Мальта	0,5	0,7	1	0,6	Рыночные услуги и промоушен
Марокко	157	378	318	н/д	Внутренняя продовольственная помощь
Новая Зеландия	128	136	151	133	Исследования
Перу	80	109	223	н/д	Инфраструктура
Польша	436	549	890	847	Инвестиционная поддержка
Румыния	730	757	н/д	н/д	Прямые выплаты производителям
Словакия	1	1,4	4	11	Другие меры
Словения	85	91	108	115	Информационная и консалтинговая поддержка
США	46041	51825	51 246	н/д	Внутренняя продовольственная помощь
Тунис	30	39	43	55	Инфраструктура
Уругвай	18	33	37	39	Исследования
Филиппины	136	282	515	185	Инфраструктура
Чехия	132	197	121	196	Инвестиционная поддержка

\*Данные Секретариата ООН за 1995 – 1998 гг.

2) классифицировать как можно больше мер в категорию СМП («желтую корзину»), максимально увеличив ее размер с тем, чтобы окончательный уровень поддержки оказался достаточным для сельхозпроизводителей<sup>7</sup>.

Страны СНГ избрали разные пути разрешения этой проблемы. Так, Грузия и Кыргызстан, входящие в состав ВТО, пошли по первому из указанных путей, тогда как Молдова, практически завершившая переговорный процесс, придерживается второго подхода. Остальные страны, которые находятся в этом процессе,

а именно Белоруссия, Казахстан, Россия и Украина также ориентированы на «желтую корзину».

При количественном определении внутренних мер поддержки имеют значение два момента:

- ✦ результаты, полученные путем суммирования объемов помощи, предоставленной в рамках СМП;
- ✦ используемая при этом валюта.

<sup>7</sup> В [12] они проиллюстрированы на примере Молдовы и Украины.

В методе количественного определения общей СМП возможны два варианта:

- 1) сокращение общего объема СМП в пределах связанных и фиксированных уровней обязательств;
- 2) ограничение на расходы в пределах пороговых лимитов, которые предварительно определены.

На переговорах о присоединении к ВТО Молдова представила предложения, в которых оказался превышенным коэффициент, характеризующий долю денежного эквивалента СМП от общего объема сельскохозяйственного производства по одному из годов. Этот коэффициент, называемый «порог de minimis», составляет для развитых и развивающихся стран соответственно 5 и 10%. Вместе с тем в действительности это положение не соблюдается. Поскольку расходы за трехлетний период, использовавшийся для определения обязательств, превысили 5%-ный коэффициент, Молдова получила базовую СМП в размере 15,93 млн СДР (валюта страны), исходя из чего начала определять свои обязательства по сокращению.

Соглашение предусматривает 20%-ное сокращение расходов СМП за шестилетний имплементационный период. И, наоборот, в последнем предложении по внутренней поддерж-

ке, направленном Украиной, расходы за последние три года базового периода были ниже 5%-ного порога de minimis. Таким образом, правительство Украины предложило считать порог de minimis ее обязательством по расходам СМП.

Итак, если Молдова приняла обязательства по сокращению СМП, то Украина еще может увеличить соответствующий показатель до величины, не превышающей 5%-ный барьер [12].

**П**равила ВТО таковы, что если продуктовая или непродуктовая поддержка по конкретной позиции ниже 5%-ного порога, то в СМП она не включается. Поэтому, несмотря на то, что реальная продуктовая поддержка в рассматриваемый период для Украины составила 116 млн долл. (при допустимом максимуме – 252,3 млн долл.), показатель, который фактически был включен в СМП, оказался равным 60,7 млн долл. (табл. 2).

Выбор валюты при расчете обязательств по сельскому хозяйству также имеет большое значение, поскольку реальная величина общей поддержки СМП находится от нее в сильной зависимости. Так, за период с 1995 по 1998 гг. польский злотый потерял более 50% своей стоимости по сравнению с американским долларом. Поскольку расчеты общей СМП были произведе-

Таблица 2

Расчет освоенной меры поддержки (СМП) для Украины (1997 – 1999 гг.), млн долл. США\*

Вид продукта	Объем производства (в среднем за период)	Максимально допустимый уровень СМП, 5% от объема производства	Продуктовая СМП	Непродуктовая СМП	Общая СМП
Пшеница	1126,7	56,34	60,7	0	60,7
Ячмень	396,9	19,85	2,5	0	0
Рожь	88,8	4,44	3,1	0	0
Просо	19,9	1,00	0,1	0	0
Кукуруза	231,5	11,58	2,1	0	0
Овес	56,2	2,81	0,3	0	0
Гречка	47,9	2,40	0,3	0	0
Бобовые	77,3	3,87	0,1	0	0
КРС	650,4	32,52	16,0	0	0
Свиньи	843,6	42,18	4,9	0	0
Молоко	1510,7	75,54	26,2	0	0
Итого по продуктам, получающим поддержку	5050,0	252,53	116,3	0	0
Итоговый показатель для расчета СМП					60,7

\*Данные Секретариата ВТО и ВИАПИ.

дены в долларах США, фактическая величина значений в польских злотых за этот период увеличилась. На практике эта девальвация свела на нет 20%-ное обязательство по сокращению СМП в привязке соответствующего показателя к национальной валюте.

Прямо противоположной оказалась ситуация в Венгрии, которая выразила свои обязательства по СМП в национальной валюте. Девальвация венгерского форинта по сравнению с долларом (примерно на 60% за тот же период времени) привела к очень существенному для экономики страны 20%-ному обязательству по сокращению СМП, чем «утяжелило» положение основных товаропроизводителей [12].

Велика также важность установления при расчете СМП базового периода. Правила ВТО гласят, что за базовый период должны выбираться три года, предшествующие началу переговоров. Для России этот период приходится на 1992 – 1994 гг., то есть, время, когда в силу экономического кризиса поддержка сельского хозяйства была минимальной. По расчетам специалистов, общий уровень СМП в России сократился с 257,4 в 1989 г. до 4,7 млн долл. в 1992 г. В связи с этим Россия предпринимает попытки получить разрешение на выбор базового периода, где уровень поддержки был бы выше (1989 – 1991 или 1995 – 1997 гг.).

Отметим, что Украина, изменив базовый период с 1994 – 1996 гг. на 1997 – 1999 гг., смогла бы существенно сократить величину своих обязательств по СМП с базового значения СМП в 2,169 млрд долл. до 5%-ного порога обязательств *de minimis* (252,53 млн долл., табл. 2).

Ниже представлена информация о странах СНГ, которые подали и согласовали свои предложения по категориям внутренней поддержки на уровень 2000 г. (стандарт ВТО на текущий период). Она свидетельствует о том, что в переговорах с ВТО использовались очень разные стратегии (табл. 3) [12].

В этой связи еще раз уместно посоветовать на те упущенные возможности, которые можно было бы обратить в большие преимущества при условии синхронного вступления стран СНГ в ВТО.

Заметим, что прогнозные оценки по поддержке сельхозпроизводителей Украины для случая, когда за базовый принят период с 1994 по 1996 гг. содержатся в работе [4].

**П**ерейдем к вопросу экспортных субсидий. Правительства присоединившихся к ВТО государств должны предоставить информацию о том, насколько использовались ими какие-либо из перечисленных мер на протяжении базового периода [12]:

- ✦ прямое субсидирование экспортной деятельности;
- ✦ продажа или сбыт на экспорт некоммерческих запасов по ценам ниже, чем на внутреннем рынке;
- ✦ выплаты за экспорт по указанию правительства, включая финансирование за счет сборов производителей;
- ✦ субсидии для сокращения стоимости сбыта продукции (помимо широко используемого промоушена и консалтинговых услуг), включая погрузочно-разгрузочные работы, затраты на международную транспортировку и т. п.;
- ✦ предоставление более выгодных условий при транспортировке экспортных партий внутри страны по сравнению с внутренними перевозками;
- ✦ субсидирование производства сельхозпродукции в зависимости от ее экспортной привлекательности и ряда других факторов.

Из существующих членов ВТО 25 стран могут субсидировать экспорт, но только в отношении тех продуктов, по которым они приняли на себя обязательства по сокращению субсидий. Некоторые из этих стран решили значительно сокра-

Таблица 3

Сравнение расходов по категориям предложенной внутренней поддержки

Страна	Базовый период	Общая СМП	Общий Сид	«Зеленая корзина»
Армения	1995 – 1997 гг.	10% <i>de minimis</i>	Не включено	221 млн долл.
Белоруссия	1995 – 1997 гг.	752 млн долл.	Не включено	470 млн долл.
Грузия	1996 – 1998 гг.	5% <i>de minimis</i>	Не включено	11,2 млн долл.
Казахстан	1996 – 1998 гг.	920 млн долл.	20 млн долл.	76 млн долл.
Кыргызстан	1994 – 1996 гг.	5% <i>de minimis</i>	38,2 млн долл.	8,23 млн долл.
Молдова	1996 – 1998 гг.	15,93 млн СДР	Не включено	20,5 млн СДР
Украина	1997 – 1999 гг.	5% <i>de minimis</i>	Не включено	277 млн долл.

тить субсидии или полностью от них отказаться. Более всех в субсидировании продукции нуждается Венесуэла – 72 позиции, за ней ЮАР – 62, далее идут Турция и Болгария – по 44; наименьшие потребности у Индонезии и Панамы, по 1 поз.

Отмечается, что члены так называемой Кернской группы (Аргентина, Канада, Новая Зеландия и ряд других крупных производите-

лей продовольствия) особенно настаивают на отмене всех экспортных субсидий, так как, по их мнению, именно этот финансовый инструмент наиболее разрушительно воздействует на международную торговлю. Приведем предложения стран СНГ по экспортным субсидиям на уровень 2000 г. (табл. 4) [12].

Таблица 4

Предложения стран СНГ по экспортным субсидиям\*

Страна	Этап предложения	Базовый период	Экспортные субсидии в базовый период	Величина субсидий	Примечание
Азербайджан	Предложение не подано	Пока не решено	—	—	—
Армения	На обсуждении	Не применялся	Нет	—	—
Белоруссия	На обсуждении	1995 – 1996 гг.	Да (налоговые льготы на экспортную продукцию)	1995 г.: 30,8 млн долл.; 1996 г.: 25,3 млн долл.	Нет информации
Грузия	Член ВТО	Не применялся	Нет	—	—
Казахстан	На обсуждении	1997 – 1998 гг.	Да (дотации на международные транспортные перевозки)	1997 г.: 113,4 млн долл.; 1998 г.: 162,5 млн долл.	Обязательства по мясу, молочным и зерновым продуктам, сахару, безалкогольным напиткам, хлопку и шерсти. Самое большое обязательство по пшенице – 2,6 млн т в 1997 г.
Кыргызстан	Член ВТО	Не применялся	Нет	—	—
Молдова	Предложение принято рабочей группой	Не применялся	Нет	—	—
Россия	На обсуждении	Предмет переговоров	Да (дотации на международные перевозки)	Предмет переговоров	Предмет переговоров (если будет согласовано, то по внутренним транспортным перевозкам)
Украина	На обсуждении	Не применялся	Нет	—	—
Узбекистан	Предложение не подано	Пока не решено	—	—	—

\*Из материалов ВИАПИ

Как можно заметить из табл. 4, только три страны выступили с просьбой о возможности использования экспортных субсидий: Белоруссия, Россия и Казахстан. Приведем далее количественные показатели по общим и экспортным субсидиям, почерпнутые нами из информационных источников. По материалам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1994 г.), среднедушевые общие сельскохозяйственные субсидии составили для Японии, США, ЕС, Канады, Венгрии, Чехии, России и Украины соответственно 566; 350; 336; 163; 111; 100; 60 и 3,3 долл. США [2].

В работе [4] приведены среднедушевые показатели прямых субсидий на поддержку сельхозпроизводителей: США – 271, Канада – 238, ЕС – 480 долл.; одновременно отмечается, что все меры по поддержке аграрной политики в Украине составляют в денежном выражении приблизительно 15 долл. на душу населения.

Если опираться на официальные данные по сельскохозяйственной поддержке для Украины, которые согласованы с ВТО, то для реальной (116,3 млн долл.) и максимально допустимой (252,53 млн долл.) их величин (которые приводились выше) получим следующие среднедушевые значения – 2,4 и 5,2 долл. В случае, когда к минимально допустимой продуктовой поддержке мы добавим меры «зеленой корзины» (277 млн долл., табл. 1), то получим 11 долларов на душу населения. Этот показатель удовлетворительно коррелирует с предыдущими данными по Украине, однако на один-два порядка ниже по сравнению с развитыми странами.

**П**о данным Организации экономического развития и сотрудничества (ОЭСР), расходы на субсидирование сельского хозяйства в 30 странах, входящих в эту организацию, неуклонно растут. В 1995, 1997, 2001 и 2002 годах они составляли соответственно 182, 280, 315 и 318 млрд долл.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> ВТО – инструмент сильных и богатых для навязывания своей воли слабым? // Аналитическая группа «Крестьянских новостей», 18.12.2003 г. ([www.d2d.ru](http://www.d2d.ru)).

<sup>9</sup> Ежегодно ЕС выделяет на поддержку сельского хозяйства 43 млрд евро, из них 3 млрд идет на поддержку экспорта (ЕС готов ликвидировать субсидии экспортерам сельхозпродукции, 18.05.2004 г., Агентство Агрофакт, [www.agro.net.ru](http://www.agro.net.ru)).

<sup>10</sup> Только на поддержку молочной отрасли в 2004 г. США было направлено 2,2 млрд долл., а по программе поддержки экспорта молокопродуктов в 2005 г. запланировано 46 млрд долл. (Обзор мирового рынка молокопродуктов, 24.03.2005, [www.oil.webagro.net](http://www.oil.webagro.net)).

<sup>11</sup> ЕС готов ликвидировать субсидии экспортерам сельхозпродукции, 18.05.2004, Агентство Агрофакт, [www.agro.net.ru](http://www.agro.net.ru)

Если мелкий фермер в развивающейся стране существует примерно на 400 долл. в год, то каждый фермер ЕС получает ежегодно 16 тыс. долл., а в США этот показатель составляет – 21 тыс. долл. (тот же источник).

Очевидно, что столь значительные субсидии для фермеров западных стран приводят к перепроизводству продовольствия и соответственно порождают его экспансию в другие регионы мира, многие из которых являются традиционно аграрными. Более того, после создания ВТО богатые страны оградилась от вышеуказанных аграрных стран высокими таможенными тарифами, которые возросли на 5 – 8%.<sup>8</sup> В последнее время под давлением этих стран ЕС был вынужден согласиться с отменой экспортных субсидий, в случае если на такой шаг согласятся пойти его торговые партнеры, о чем 17 мая 2004 года заявил еврокомиссар по торговле Паскаль Лами<sup>9</sup>. В частности, он призвал США отменить собственные программы поддержки экспорта сельхозпродукции, а также акции по оказанию продовольственной помощи, в рамках которых Вашингтон скупает у своих фермеров излишки сельхозпродукции для бесплатной передачи в страны третьего мира<sup>10</sup>. Аналогичные шаги ЕС предложил сделать Австралии, Канаде и Новой Зеландии<sup>11</sup>.

Что касается третьего аспекта Соглашения по сельскому хозяйству в рамках ВТО, связанного с доступом на рынок агропродовольственной продукции, то им предусматривается 36% -ное среднее сокращение действующих тарифов (минимум 15% по каждой из линий) в течение 6 лет – для развитых стран и 24%-ное сокращение (минимум 10% по каждой из линий) в течение 10 лет – для развивающихся стран.

**П**ри проведении переговоров об условиях доступа на рынки, участники из стран-претендентов должны учитывать широкий спектр вопросов, связанных с тем, какое влияние могут оказать согласованные ими окончательные тарифные ставки на экономическое благосостояние государства. Поскольку согласованные тарифы становятся связанными максимумами (иначе говоря, фиксируются пропорции), то встает вопрос о поиске соответствующего баланса между интересами торговых партнеров, отечественных производителей и необходимостью пополнения госбюджета средствами регулирования таможенного редида. Этот поиск, как уже отмечалось выше, целесообразно производить посредством численного моделирования с использованием алгоритмов комбинаторно-оптимизационного свойства.

Представление о всей сложности работы, связанной с согласованием условий доступа на рынки, иллюстрируют тарифные обязательства Грузии и Кыргызстана. Первая из этих стран приняла на себя обязательства по 1126 агропродовольственным тарифам; вторая – по 1373 [12].

В результате специально проведенного исследования ВИАПИ РАСХН (2000 – 2001 гг., проект ТАСИС) были изучены существующие на данный период в странах СНГ тарифные режимы, которые регулируют доступ импортного продовольствия и сельскохозяйственного сырья на внутренние рынки. Разрозненные количественные данные по ним систематизированы в сводной табл. 5.

Мы привели также окончательные связанные тарифные ставки Грузии и Кыргызстана. Разреженность табл. 5 обусловлена тем, что в отношении целого ряда товарных групп данные по тарифным ставкам (импортным пошлинам) не приведены.

Из табл. 5 можно заметить, что Молдова, Кыргызстан и Грузия используют в значительной мере унифицированные таможенные режимы; максимальный средний, а также максимальный локальный уровень защиты имеет Россия, по товарной группе 22 – «Алкогольные и безалкогольные напитки, спирт и уксус», а также 24 – «Табачная продукция».

Таблица 5

Тарифные режимы стран СНГ для сельскохозяйственной продукции, 2000 – 2001 гг.

Статьи ТН ВЭД*	Существующие тарифные ставки					Окончательные тарифные ставки	
	Белоруссия	Молдова	Россия	Украина	Узбекистан	Грузия	Кыргызстан
01	2,5	5,0	3,4			12	5
02	14,4	15,0	19,1	18,0		12	10-15
03						0-12	10
04	14,4		16,3	16,7		5-25	8-20
05						12	10-20
06		15,0		15,0	30,0	12	10
07	14,8	15,0			30,0	12-17	8-20
08	5,0	15,0			30,0	12-17	0-20
09	6,1	7,5	6,1			12-20	10
10		15,0		17,8		10-12	5-10
11		4,4				10-20	10-20
12	4,3		4,6			0-12	5-10
13	5,0		5,0			12	10
14		5,0				12	5-10
15						0-12	5-15
16	20,2	15,0	36,1			12	10
17		15,0		15,4		5-12	0-30
18	5,4	5,0				0-12	10-15
19	14,3	15,0				12-20	5-20
20			20,0	15,6	18,1	12-20	5-20
21					15,0	0-25	5-10
22	31,7	29,4	74,2	28,3	30,0	20	5-10
23	6,1	3,9	6,1			0-12	10
24	20,0	4,0	16,6	19,9	12,0	12-30	10-20
Средний уровень тарифной защиты	11,45	11,7	14,7	11,7	10,0	-	-

\* Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.

В дополнение отметим, что для продукции, которая не производилась в Украине, импортные пошлины отсутствовали. Это относится к некоторым видам кофе, какао, фасоли и чая, для последующей промышленной обработки, а также специям, миндалю, сои и т. д.

Что касается Азербайджана и Армении, то по ним оказалось слишком мало данных для включения в сводную таблицу. Вместе с тем, можно отметить, что в Азербайджане импортные пошлины установлены на умеренном уровне – до 15% таможенной стоимости товара; в Армении же, вообще, наблюдался самый низкий среди стран СНГ средний уровень тарифной защиты сельскохозяйственного рынка – 6,5%.

Из табл. 5 следует, что страны СНГ используют достаточно либеральные тарифные режимы, которые более благоприятны по сравнению со странами ЕС. Это замечание иллюстрирует табл. 6, заимствованная из работы [12].

рах с ЕС, так и при вступлении в ВТО. Кстати, двухсторонний протокол с ЕС о присоединении Украины к ВТО подписан 18 марта 2003 г. Ранее аналогичные соглашения достигнуты с Мексикой, Уругваем, Новой Зеландией, Канадой, Южной Кореей, Словенией, Латвией, Грузией, Индией, Венгрией, Чехией и Словакией.

**В** результате процесса тарификации, инициированного решениями Уругвайского раунда переговоров, стали возникать «тарифные пики», которые преградили доступ товаров на рынки ряда стран. Так, 69% бангладешских тарифов на сельскохозяйственные продукты имели 100%-ную связанную ставку. Для сравнения, у Норвегии – 44,2%; Румынии – 39,6%; Колумбии – 22,9%. По доле беспошлинных тарифных линий лидировали Канада, Австралия, Чехия, Швейцария, США и ЕС; соответственно – 42,1; 32,6; 30,5; 28,2; 27,9 и 26%.

Таблица 6

Таможенные пошлины в странах СНГ и ЕС по конкретным позициям таможенной номенклатуры\*

Название продукта	Применяемые средние ставки импортных пошлин							
	Армения, 1999 г.	Грузия, 2000 г.	Молдова, 1999 г.	Узбекистан, 2000 г.	Украина, 1999 г.	Россия 1998 г.	Белоруссия, 1998 г.	ЕС, 2001 г.
Говядина	10	12	15	3	18	26	15	108
Свинина	10	12	15	3	20	24	15	19
Масло сливочное	10	12	15	3	30, мин 1 ЭКЮ/кг	20	20, мин 0,3 ЭКЮ/кг	63
Сыр и творог	10	12	15	3	30, мин 1 ЭКЮ/кг	22	15	40
Картофель	10	12	15	30	5	13	13	7
Чай	10	12	10	10	5	14	13	1
Пшеница	0	12	15	3	15, мин 40 ЭКЮ/т	5	5	12
Подсолнечное масло	10	12	15	3	30	15	15	6
Сахар	10	12	15	3	30	4	7	50
Белый сахар	10	12	15	3	30	25	25, мин 0,07 ЭКЮ/кг	80

\*Данные секретариата ВТО.

Как видно, даже в таких относительно эластичных по спросу секторах, как «сахар», применяющиеся ставки значительно ниже, чем в ЕС.

В этой связи можно предположить, что за исключением переговоров по таким позициям как сахар, мясные продукты, растительное масло, вино и спирт, согласование тарифных графиков для стран СНГ теоретически не должно стать серьезным препятствием как на перегово-

Перед членами ВТО встала необходимость разрешения обозначенной проблемы во избежание возникновения новых неоправданных барьеров в международной торговле. Выход был найден с помощью применения *тарифных квот*, представляющих двухъярусный тариф, когда во время установленного периода применяется более низкий тариф в пределах квоты к согласованному объему импорта; весь последующий

импорт облагается более высоким тарифом (за пределами квот). Для стран ОЭСР ставки внутри квот на сельскохозяйственные продукты составляют в среднем 36%, тогда как средняя ставка вне квоты находится на уровне 120%.

**В**ажно отметить, что для стран СНГ использование тарифных квот не представляет собой распространенный инструмент внешнеторговой политики. В связи с этим они после присоединения к ВТО, вероятно, будут испытывать сложности с адаптацией к механизмам квотирования.

Следующим элементом тарификационного пакета являются специальные охранные меры, представляющие собой непредвиденные ограничения импорта, которые вводятся временно при особых обстоятельствах, таких как, например, большой наплыв импорта. Венгрия, Польша и Швейцария имеют наиболее широкие возможности использовать специальные охранные меры (процент сельскохозяйственных тарифных линий, охваченный правом на эти меры, превышает 50%).

В целом, 38 членов ВТО имеют право использовать 6072 специальные охранные меры (на уровень 2000 г.) по отношению к сельхозпродукции. Однако на практике они применяются редко; за период с 1995 по 2000 год насчитывалось всего лишь 8 прецедентов. Следует отметить, что согласно концепции сельскохозяйственно-торгового реформирования ВТО, которое производится в настоящее время, указанные меры предполагается ликвидировать. Поэтому получить право на их использование для стран-претендентов практически нереально. То же самое относится и к тарифным квотам. Соответственно странам СНГ не рекомендуется тратить переговорный потенциал на получение права использовать оговоренные меры [12].

Следует обратить внимание на проблему, связанную с сокращением тарифов в рамках решения Уругвайского раунда, суть которой состоит в том, что затраты на сбор таможенных платежей могут превысить тарифный доход, полученный с помощью введения импортных пошлин. Следовательно, странам СНГ, имеющим низкие тарифные ставки, следует очень тщательно подойти к расчетам для того, чтобы точно определить, момент, начиная с которого становится невыгодным сокращать тарифы вообще. Эта задача может решаться средствами вычислительного эксперимента. В целом же следует добиваться максимально высоких базовых уровней связанных тарифов, что вызывает, однако, большое сопротивление со стороны членов рабочих групп из стран ВТО.

Еще одна серьезная проблема, с которой столкнулись члены СНГ в переговорном процессе, — это их стремление устанавливать высокие импортные тарифы на продукты переработки и, наоборот, низкие — на сырье. На языке ВТО это называется «эскалацией тарифов». Эта проблема остается далекой от разрешения в отношениях между развитыми и развивающимися странами практически по всей номенклатуре товаров.

С помощью высоких пошлин развивающиеся страны предполагают защитить свои перерабатывающие отрасли промышленности от относительно дешевого импорта. Однако эта позиция не находит понимания у членов рабочих групп и остается предметом противоречий на переговорах стран-претендентов и представителей ВТО.

Выход из обозначенного тупика видится в консолидации стран-претендентов, которые благодаря координации переговорных позиций смогли бы придать должный вес своим предложениям. Ранее мы отмечали необходимость такой консолидации в рамках стран СНГ по примеру Белоруссии и России. У Украины существует также потенциальная возможность координировать свои действия с такой группой стран, как Болгария, Чехия, Эстония, Грузия, Венгрия, Кыргызстан, Латвия, Словения, Хорватия и Литва. Они обратились к ВТО с предложениями, которые касаются более упрощенного взаимного доступа необходимой продукции на рынки своих стран, учитывая экономические трудности экономик переходного периода.

**В** заключение отметим, что значительный риск форсированного вступления стран СНГ в ВТО обуславливает также высокая степень износа их производственных фондов. Если в развитых странах этот показатель составляет 25% и пороговый индикатор экономической безопасности государства допускается не выше 50%, то в России износ фондов вышел на 75, а в Украине достигает 80% [13]. Поэтому необходимы срочные инвестиции в модернизацию промышленности стран СНГ для обеспечения хотя бы минимальной конкурентоспособности после вступления в ВТО. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Саблук П. Т. Основні мотиви щодо вступу України до Світової організації торгівлі // Економіка АПК. — 2002. — № 10.
2. Шепіцен А. О. Конкурентоспроможність аграрної сфери України на світовому ринку напередодні приєднання до Світової організації торгівлі // Економіка АПК. — 2003. № 6. — С. 129 – 134.

3. Євчук Л. А. Вступ України до СОТ: необхідність та очікувані результати // Економіка АПК.– 2003.– № 7.– С. 156 – 160.

4. Дем'яненко М. Я., Іванина Ф. В. Проблеми аграрної економіки із вступом України до СОТ // Економіка АПК.– 2003.– № 11.– С. 57 – 66.

5. Доценко Н. Перешкоди «в законі», або чому вітчизняне сільське господарство «гальмує» вступ України до Світової організації торгівлі // Агробізнес сьогодні.– 2002.– № 13.– С. 8 – 9.

6. Скоріше «за», ніж «проти» // Агробізнес сьогодні.– 2002.– № 13.– С. 9.

7. Розумовський Ю. Під прапором вступу в СОТ на цвинтар – кроком рух // Агробізнес сьогодні.– 2002.– № 18.– С. 8 – 9.

8. Шаповал К. Німці їдять м'ясо, а українці ... без надії сподіваються // Агробізнес сьогодні.– 2003.– № 2.– С. 15.

9. Михайлов Ю. «Зелений тиждень»: вагома перемога України // Пропозиція.– 2003.– № 3.– С. 18 – 20.

10. Кваша С. М. Тенденції розвитку аграрного ринку України та методи його регулювання // Аграрна наука, та освіта.– 2000.– № 1.– С. 172 – 180.

11. Мостенская Т. Л., Бутенко Н. И. Государственное регулирование рынка молочных продуктов и Всемирная торговая организация // Молочная промышленность.– 2003.– № 3(6).– С. 38 – 40.

12. Крылатых Э. Н., Строкова О. Г. Аграрные аспекты вступления стран СНГ в ВТО.– М.: Энциклопедия российских деревень, 2002.– 168 с. (Науч. тр. ВИАПИ; Вып. 6).

13. Шевцова И. А. Объективные предпосылки экономического сотрудничества России и Украины // Россия и Украина: опыт, уроки, перспективы интеграции и гармонизации интересов / Материалы Международной студенческой научно-практической конференции, посвященной 35-летию Перяславской Рады.– Белгород: Изд-во БелГУ, 2005.– С. 90 – 94.

УДК 658.5

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

ВРОДА М. В.

аспирантка

Харьков

### ВВЕДЕНИЕ

Вопросы, связанные с диверсификацией производства, стали особо привлекать к себе внимание и изучаться в период перехода отечественной экономики к рыночным отношениям. Причем диверсификация стала актуальна в связи с увеличением степени экономической свободы предприятий, расширением конкуренции, а также бурным развитием процесса конверсии военно-промышленного комплекса. Выбирать стратегию диверсификации производства стали многие украинские предприятия, функционирующие в различных отраслях, преследующие самые разнообразные цели: от простого желания выжить до получения дополнительной прибыли.

В последнее время достаточно много внимания уделялось особенностям процесса диверсификации производства именно на машиностроительных предприятиях, но отечественной экономической теорией недостаточно изучены

экономические, социальные и технологические аспекты явления в целом и, в частности, проблемы формирования и реализации программы диверсификации производства.

Разработка программы диверсификации производства в основном связана с предпринимательской деятельностью и учетом влияния рыночных факторов, а также с грамотным анализом отрасли и конкуренции в ней. В процессе реализации программы диверсификации производства особое внимание следует уделить проблеме наилучшего использования имеющихся у предприятия активов. [5] Выделяют пять основных факторов, воздействующих на потенциал эффективности отрасли и эффективность реализации диверсификационных программ: конкуренция между фирмами, выпускающими одинаковую продукцию; возможность появления новых конкурентов; производство товаров-заменителей; позиции поставщиков сырья и материалов и положение покупателей на рынке [1, с. 78].

Не отрицая важности перечисленных факторов, характеризующих привлекательность диверсификации производства в определенной отрасли, укажем те, которыми руководствуется предприятие при выборе того или иного вида деятельности: экономическая эффективность;