

BRIDGES NETWORK

МОСТЫ

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии

ВЫПУСК 1 - ЯНВАРЬ-ФЕВРАЛЬ 2013



Китай: обеспечить экономический рост с учетом принципов устойчивого развития

«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА

«Рио+20» и дальнейший процесс: будущее, которое хочет Китай

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

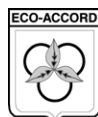
Механизм государственного стимулирования и тенденции развития стальной промышленности Китая

ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ

Железнодорожный транспорт и вступление России в ВТО



ICTSD
International Centre for Trade
and Sustainable Development



МОСТЫ

ВЫПУСК 1 - ЯНВАРЬ-ФЕВРАЛЬ 2013

«МОСТЫ»

глобальная платформа для обмена знаниями и информацией, лидирующий источник новостей и аналитических материалов по вопросам международной торговли и устойчивого развития

ИЗДАТЕЛЬ

ICTSD

Международный центр по торговле и устойчивому развитию

Женева, Швейцария
www.ictsd.org

МЦТУР ДИРЕКТОР

Рикардо Мелендес-Ортис

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Эндрю Кросби

«ЭКО-СОГЛАСИЕ» ДИРЕКТОР

Ольга Понизова

РЕДАКТОРЫ

Наталья Шпильковская (МЦТУР)

Ольга Понизова («Эко-Согласие»)

ДИЗАЙН

Flarvet

ВЕРСТКА

Олег Смердов

Редакция «Мостов» приветствует отклики читателей и рассмотрит материалы для публикации. Инструкция по написанию и оформлению статей направляется по запросу. Напишите нам по адресу: mosty@ictsd.ch

ВТО В ДЕЙСТВИИ

- 4 **Девять кандидатов борются за право стать Генеральным директором ВТО**

ОБЗОР ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

- 9 **Торговая политика США в центре внимания членов ВТО**

МЕХАНИЗМ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ ВТО

- 12 **Канада обжаловала решение третейской группы о несоответствии мер провинции Онтарио правилам ВТО**

«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА

- 15 **«Рио+20» и дальнейший процесс: будущее, которое хочет Китай**
Дональд Дж. Льюис

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

- 20 **Механизм государственного стимулирования и тенденции развития стальной промышленности Китая**
Ирина Медведкова и Татьяна Трудаева

ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ

- 27 **Железнодорожный транспорт и вступление России в ВТО**
Фарид Хусаинов

ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ

- 32 **Либерализация сферы услуг как фактор роста производительности экономики**

ГЕНДЕРНОЕ РАВЕНСТВО

- 35 **Достижение гендерного равенства: проблема этическая и экономическая**

- 38 **Региональные новости**

- 39 **Публикации и ресурсы**

Китай: обеспечить экономический рост с учетом принципов устойчивого развития



В феврале этого года информационное агентство Bloomberg сообщило, что по итогам 2012 г. Китай стал лидером мировой торговли, обогнав США. Спустя несколько дней Министерство торговли Китая уточнило, что, если проводить расчеты по методике Всемирной торговой организации, то Китай все же отстал в 2012 г. от США на 15,64 млрд долл. США по объемам экспорта и импорта. Однако экономические показатели Китая улучшаются, и не за горами тот день, когда он займет лидирующие позиции. Так, по данным PricewaterhouseCoopers, ожидается, что Китай станет крупнейшей экономикой мира в 2017 году.

Торговля и экспортная ориентация предприятий, государственное планирование и участие в экономике, широкая система стимулов и ценовая политика направлены на развитие экономики Китая и поддержание первых позиций в мире по производству многих видов промышленной продукции. О том, каким образом Китаю удалось стать самой большой стальной нацией в мире, читайте в этом номере в статье Ирины Медведковой и Татьяны Трудаевой «Механизм государственного стимулирования и тенденции развития стальной промышленности Китая».

Беспрепятственная интенсивная индустриализация Китая привела к тяжелой экологической ситуации в стране. Признание негативных последствий для будущих поколений подтолкнуло руководство страны к пересмотру своих подходов и установлению государственных целей и обязательств по сокращению энергоемкости и выбросов парниковых газов на период до 2020 года. В своей текущей модели экономического развития Китай пытается увязать устойчивое развитие, инновации и технологическое развитие страны. Читайте об этом в статье Дональда Льюиса «"Рио+20" и дальнейший процесс: будущее, которое хочет Китай».

Особую роль в экономике Китая играют частные предприятия. По данным Государственного управления промышленности и торговли Китая, в конце января 2013 г. в стране насчитывалось более 40,6 млн частных предприятий, в которых работали около 80 млн человек, причем только 2% и 8% рабочих были заняты в добывающей и обрабатывающей промышленности соответственно, а 90% – в секторе услуг. Следует отметить, что повышение роли сектора услуг проявляется не только в Китае, но и в других развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Читайте в этом номере редакторскую статью «Либерализация сферы услуг как фактор роста производительности экономики».

ВТО В ДЕЙСТВИИ

Девять кандидатов борются за право стать Генеральным директором ВТО

Срок полномочий Паскаля Лами на посту Генерального директора ВТО истекает в конце августа этого года. Правительства девяти стран-членов ВТО номинировали своих представителей для участия в борьбе за право возглавить ВТО.

Срок полномочий Паскаля Лами, который на протяжении последних восьми лет занимает пост Генерального директора ВТО, истекает через шесть месяцев, и предвыборная гонка за право возглавить ВТО набирает обороты. На пост лидера ВТО претендуют девять кандидатов: Алан Киерематен из Ганы; Анабель Гонсалес из Коста-Рики; Мари Элка Пангесту из Индонезии; Тим Гроссер из Новой Зеландии; Амина Мохамед из Кении; Ахмад Хиндави из Иордании; Эрминио Бланко из Мексики; Тэ Хо Бак из Южной Кореи и Роберто Карвальо Азеведо из Бразилии.

В ходе слушаний Генерального совета 29-31 января 2013 г. каждый кандидат рассказал о себе, своем видении глобальной торговой организации в будущем и попытался убедить членов ВТО, что он или она лучше всего справится с обязанностями Генерального директора ВТО. Кандидаты выступали по очереди: 29 января члены ВТО заслушали кандидатов из Ганы, Индонезии и Коста-Рики; 30 января – кандидатов из Новой Зеландии, Кении, Иордании и Мексики; 31 января – кандидатов из Южной Кореи и Бразилии.

Киерематен: пришло время для нового консенсуса

Алан Киерематен занимал пост Министра торговли и промышленности Ганы и специальных инициатив Президента Ганы с 2003 по 2007 год. В настоящее время он является координатором Африканского центра по торговой политике Экономической комиссии ООН для Африки.

«ВТО нуждается в новой энергии», – отметил Киерематен в своем выступлении, подчеркнув, что тупик в переговорах раунда Доха представляет опасность для ВТО. По его мнению, нужно оживить деятельность ВТО и для этого потребуются «новый консенсус по торговле» – «большое соглашение, достигнутое на основе всеобъемлющего, последовательного и динамичного подхода к полному спектру вопросов и учитывающее интересы всех членов ВТО».

Как пояснил Киерематен, в основе такого консенсуса должны лежать пять основных элементов: политическая договоренность стран (члены ВТО должны сосредоточиться на общих позициях и учитывать интересы всех членов организации в принятии решений); расширение консультаций с заинтересованными сторонами; надежный и динамичный подход к решению проблем развивающихся стран в целях их интеграции в многостороннюю торговую систему; регулирование Всемирной торговой организацией отношений между многосторонними и региональными соглашениями, что позволит странам извлекать выгоды из всех соглашений.

Отмечая важность достижения результатов на Министерской конференции на Бали – что станет его «немедленным приоритетом» в случае избрания на пост Генерального директора ВТО – Киерематен подчеркнул, что члены ВТО должны сохранять свою приверженность всем аспектам раунда Доха, которые не будут решены к моменту проведения декабрьской встречи министров торговли. Он также предложил использовать более широкие и более гибкие подходы к переговорам раунда Доха, отметив, что «один большой раунд» – это не обязательно единственный способ двигаться вперед.

«Я видел, что члены ВТО по-прежнему привержены достижению значимых результатов на 9-ой Министерской конференции», – заявил Паскаль Лами на заседании Генерального совета 11 декабря 2012 года.

Гонсалес: следующий Генеральный директор ВТО должен успешно завершить переговоры раунда Доха

Анабель Гонсалес является Министром внешней торговли Коста-Рики; до назначения на эту должность она руководила Отделом по сельскому хозяйству в Секретариате ВТО.

В своем выступлении Гонсалес подчеркнула важность вопросов торговли для развития и необходимость обсуждения так называемых «вопросов XXI века». «Давайте не будем забывать, что либерализация торговли является средством для развития, а не самоцелью», – обратилась она к членам ВТО.

По мнению Гонсалес, результаты Министерской конференции на Бали будут иметь ключевое значение для укрепления доверия к организации, однако эта встреча не означает завершение переговоров, и члены организации должны наметить оптимальные пути для выполнения мандата раунда Доха. На плечи следующего Генерального директора ВТО ложится ответственная миссия успешно завершить многосторонние переговоры раунда Доха.

Что касается «вопросов XXI века», то Гонсалес считает, что такие темы, как изменение климата и природные ресурсы, не должны игнорироваться. Однако это не означает, что обсуждение этих вопросов в ВТО обязательно должно перерасти в новые переговоры. «Я не предлагаю отставить раунд Доха в сторону и рассматривать новые вопросы, но я действительно верю, что члены ВТО могут завершить сегодняшнюю задачу, не выпуская из поля зрения завтрашние трудности».

Пангесту: цели переговоров раунда Доха «как никогда актуальны»

С 2011 г. Мари Элка Пангесту занимает пост Министра по туризму и креативной экономике Индонезии; до этого назначения она работала Министром торговли.

В своем выступлении Пангесту отметила, что перед следующим Генеральным директором ВТО будет стоять двойная задача: служить членам ВТО и защищать многостороннюю торговую систему. Для этого члены ВТО должны продолжать укреплять правила ВТО и процесс урегулирования споров в интересах всех членов организации.

Она также подчеркнула важность завершения переговоров раунда Доха, отметив, что цели, предусмотренные в их мандате, сегодня как никогда актуальны. Сбор «раннего урожая» на Министерской конференции на Бали важен, но, по мнению Пангесту, не должен быть единственным урожаем. «Мы не должны упускать из виду “большой урожай” и его потенциальные выгоды», – сказала она, указав на необходимость поддержания баланса, открытости и создания потенциала.

Пангесту считает, что нужен более тонкий подход к формированию структуры многостороннего переговорного процесса. По ее мнению, членам ВТО следует учитывать разный уровень развития стран и эволюцию глобальной цепочки создания добавленной стоимости, а также использовать дифференцированные подходы как на национальном уровне, так и на многостороннем в структурировании переговоров в ВТО.

Гроссер: «не стоит недооценивать силу идей»

Тим Гроссер - Министр торговли Новой Зеландии, ранее работал Министром по вопросам изменения климата и помощником Министра иностранных дел.

«Мы, члены ВТО, должны выбрать человека, который поведет за собой ВТО», – отметил Гроссер в своем выступлении, подчеркнув, что члены ВТО не должны допустить, чтобы деятельность ВТО утратила свою актуальность. По его словам, важной задачей Генерального директора ВТО является защита правил многосторонней торговой системы, и глава ВТО должен обеспечить

успех Министерской конференции на Бали – даже скромный результат будет способствовать сохранению переговорной функции организации.

«Каждый член ВТО является, или был в прошлом, развивающейся страной, – сказал Гроссер. – С точки зрения развития и искоренения нищеты, мы сделали огромный, хотя и неравномерный прогресс в последние тридцать лет». В этой связи Министр Новой Зеландии подчеркнул, что «вопросы развития продолжают оставаться основополагающими» в работе ВТО и что подход ко всем членам ВТО с одной меркой не отражает потребностей различных стран.

Мохамед: необходимо обновить мандат переговоров

Амина Мохамед – юрист по торговому праву и бывший посол Кении при Отделении ООН в Женеве. Ранее она также была председателем ряда органов ВТО: Генерального совета, Органа по разрешению споров и Органа по обзору торговой политики. С июля 2011 г. она работает помощником Генерального секретаря ООН и заместителем исполнительного директора Программы ООН по окружающей среде в Найроби.

Общаясь с журналистами после своего выступления на Генеральном совете, Мохамед отметила, что прошло уже двенадцать лет с начала переговоров раунда Доха и пришло время «подумать об обновлении глобальной повестки дня в области торговли» и ее расширении, чтобы «она могла эффективно реагировать на вызовы XXI века». По ее мнению, уже сегодня необходимо принимать во внимание такие глобальные вопросы, как продовольственная безопасность и изменение климата.

...пришло время «подумать об обновлении глобальной повестки дня в области торговли» и ее расширении, чтобы «она могла эффективно реагировать на вызовы XXI века».

Мухамед подчеркнула, что важно не только достичь результатов на Бали, но и разработать мандат переговоров после этой Министерской конференции. Она считает, что в переговорный процесс необходимо активнее вовлекать новых членов, которые присоединились к ВТО после 2001 г., включая тех из них, которые являются «очень важными» – такие как Китай и Россия. По информации наблюдателей, она поддерживает завершение плюрилатеральных переговоров по услугам и запланированное расширение охвата Соглашения по информационным технологиям, если эти переговоры будут открытыми, недискриминационными и будут допускать возможность их перевода на многостороннюю основу в будущем.

Хиндави: ВТО нуждается в институциональной эволюции

Ахмад Хиндави – инженер и бизнесмен, ранее занимавший пост Министра промышленности и торговли Иордании. В своем выступлении перед членами ВТО он сосредоточился на необходимости институционального улучшения ВТО, в частности, укрепления механизма обзора торговой политики и сотрудничества с другими международными организациями, упрощения процедуры присоединения стран к ВТО и выделения дополнительных ресурсов на механизм урегулирования споров.

«В XXI веке ни одна организация не может и не должна работать без четко определенной корпоративной концепции, идентичности, культуры и без приведения практики управления в соответствие с лучшей международной практикой», – заявил Хиндави.

Он также предложил рассмотреть такие вопросы, как роль Генерального директора и Секретариата ВТО, оказание помощи развивающимся странам с целью развития их институционального потенциала и требования к заключению пакетных соглашений и принятию решений на основе консенсуса. По мнению Хиндави, отсутствие четкого описания функций Генерального директора и Секретариата ВТО негативно влияет на долгосрочные интересы как ВТО, так и членов организации.

Бланко: ВТО не должна утратить своей актуальности

Эрминио Бланко, бывший министр торговли и промышленности Мексики и главный переговорщик от своей страны на переговорах по Североамериканскому соглашению о свободной торговле, подчеркнул в своем выступлении, что необходимо сохранить актуальность ВТО.

«ВТО должна решить, что делать с мандатом переговоров двенадцатилетней давности, который касается вопросов пятнадцатилетней давности, – заявил Бланко. – Достижение соглашения на Бали по отдельным темам не будет означать, что оставшиеся вопросы мандата раунда Доха исчезнут».

По его мнению, основная функция Генерального директора организации заключается в поиске «мостов» и эффективном сближении переговорных позиций сторон. Кроме того, он подчеркнул важность интеграции растущей сети региональных торговых соглашений в систему ВТО, в частности, путем принятия во внимание решений, которые содержатся в этих соглашениях относительно новых национальных мер регулирования торговли товарами и услугами.

Бак: членам ВТО необходимо восстановить доверие

Министр торговли Южной Кореи Тэ Хо Бак подчеркнул в своем выступлении, что членам ВТО необходимо восстановить взаимное доверие. «Противоречивые позиции неизбежны на переговорах. Однако любые разногласия в отношении подходов к достижению соглашения не должны заслонять наши общие цели: содействие торговле, сокращение бедности и ускорение развития», – сказал он.

Использование импульса, полученного на Министерской конференции на Бали, будет, по мнению Бака, иметь важное значение для активизации обсуждений о неразрешенных вопросах мандата переговоров раунда Доха. После этой встречи министров торговли, по словам Бака, потребуется свежий взгляд на возможные пути решения этих вопросов.

Вместе с тем ВТО сталкивается с новыми трудностями и необходимо понять, как реагировать на новые проблемы, в том числе изменение климата. «Мы все признаем, что мир стремительно меняется, – сказал Бак. – Чтобы быть в курсе таких изменений, ВТО должна развиваться органично, оставаясь в пределах своего мандата в качестве торговой организации. По этому поводу я хочу подчеркнуть, что активное общение с частным сектором и гражданским обществом приобретает все больше значение».

Азеведо: пора перестать избегать самых трудных вопросов раунда Доха

С 2008 г. Роберто Карвальо Азеведо является Послом Бразилии при ВТО и других международных организациях в Женеве. В случае его избрания на пост Генерального директора ВТО он пообещал подтолкнуть членов организации вернуться к обсуждению сложных вопросов переговоров раунда Доха.

Торговля «не может быть самоцелью, но она должна осуществляться таким образом, чтобы улучшить жизнь семей в реальном мире», – отметил Азеведо, добавив при этом, что все, что делает или не делает ВТО, отражается на жизни людей по всему миру.

Особое внимание Азеведо приковано к переговорам в рамках ВТО. «Система должна быть обновлена или она снова окажется не в состоянии справиться с требованиями сегодняшнего мира», – сказал Посол. В то время как успешное проведение Министерской конференции на Бали является первым шагом на пути укрепления доверия между членами ВТО и активизации переговоров раунда Доха, «мы все должны верить, что любой результат встречи на Бали не будет означать окончание переговоров». Азеведо призвал членов ВТО оживить переговоры и попытаться найти другой подход к решению сложных вопросов вместо того, чтобы избегать их.

«Мы не можем ждать, пока все звезды встанут в идеальный ряд на переговорах, в которых участвуют более 150 сторон. Страны будут всегда находиться в различных экономических циклах, – отметил Азеведо. – Мы должны работать с тем, что мы имеем, и я, честно говоря, думаю, что это выполнимо».

Консультации продолжаются

Помимо выступлений на заседаниях Генерального совета, процесс выборов главы ВТО предусматривает проведение в период с 1 января по 31 марта встреч кандидатов с членами ВТО и обсуждение вопросов, актуальных для глобальной торговой организации. В течение апреля-мая председатель Генерального совета проведет консультации с членами организации, в ходе которых будет выбран победитель. Предполагается, что после каждого раунда консультаций кандидат, который получил наименьшую поддержку членов ВТО, отзовет свою кандидатуру. Процедуры закончатся проведением заседания Генерального совета ВТО, на котором члены организации примут решение о выборе нового Генерального директора ВТО. Причем это заседание должно состояться не позднее 31 мая 2013 года.

В этом году в жизни глобальной торговой организации произойдет еще одно важное событие – Министерская конференция на Бали, Индонезия, которая запланирована на 3-6 декабря.

Ответственный год для ВТО

В этом году в жизни глобальной торговой организации произойдет еще одно важное событие – Министерская конференция на Бали, Индонезия, которая запланирована на 3-6 декабря. В ходе этой конференции члены ВТО надеются подписать «мини-пакет» соглашений, который будет состоять из нескольких договоренностей по отдельным направлениям раунда Доха, в частности, по упрощению процедур торговли, ряду элементов по сельскому хозяйству и поддержке развивающихся и наименее развитых стран-членов ВТО.

Несмотря на достигнутый в прошлом году прогресс на переговорах по этим вопросам, члены ВТО пытаются сдерживать свои ожидания от встречи министров торговли на Бали, учитывая непростую историю переговоров раунда Доха. Тем временем внимание наблюдателей сосредоточено на том, какие решения будут приняты на конференции и что произойдет после нее. В частности, их интересует: достигнут ли члены ВТО консенсус по «мини-пакету» соглашений; каким образом новый Генеральный директор ВТО будет организовывать переговоры по оставшимся пунктам мандата раунда Доха; как ВТО будет реагировать на рост числа преференциальных торговых соглашений между членами организации и будет ли принято какое-либо решение в отношении так называемых «вопросов XXI века», в том числе проблем изменения климата и валютных курсов.

Источник: ICTSD (МЦТУР), Sofia Alicia Baliño, "WTO Director-General's Race Ramps Up as Candidates Make Their Pitches to Members", Bridges Special Edition, 4 февраля 2013 г.

ОБЗОР ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Торговая политика США в центре внимания членов ВТО

США продолжают оставаться крупнейшей экономикой в мире и основным торговым партнером для многих стран. Это обуславливает интерес всех членов ВТО к обзору торговой политики США, обсуждение которого состоялось в ВТО в середине декабря 2012 года.

В рамках заседаний Органа по обзору торговой политики 18 и 20 декабря 2012 г., основываясь на Докладе Правительства США и Докладе Секретариата ВТО, члены организации рассмотрели торговую политику и практику США. Было обсуждено большое количество вопросов, в том числе проблемы финансового регулирования, будущая политика в области сельского хозяйства и уровень участия Вашингтона в многосторонних торговых переговорах.

Предыдущий обзор торговой политики США проводился в 2010 году. Тогда делегации похвалили США за сохранение открытой торговой и инвестиционной политики во время продолжающегося глобального экономического кризиса. В то же время члены ВТО призвали Вашингтон занять лидирующую позицию в многосторонних переговорах по либерализации торговли. (Подробнее читайте в «Мостах» № 6, 2010 г., <http://bit.ly/VzHlvG>)

Страхи в отношении «фискального обрыва»

В Докладе Секретариата ВТО эксперты отметили, что со времени проведения прошлого обзора в 2010 г. состояние экономики США улучшилось. В частности, восстановились показатели торговли товарами и услугами, превысив максимальные предкризисные значения 2008 года. Однако дефицит торговли товарами за это время увеличился, поскольку рост импорта опережал рост экспорта: импорт достиг 2236 триллионов долл. США в 2011 г., тогда как экспорт составил 1497 триллионов долл. США. В торговле услугами в последние годы наблюдается профицит, и эта тенденция, по мнению экспертов ВТО, сохранится.

Хотя в США наблюдаются некоторые признаки восстановления экономики, эксперты ВТО отметили в своем Докладе, что Вашингтону нужно больше времени для выхода из кризиса и достижения показателей экономического роста и стабильности, которые наблюдались до начала глобального экономического кризиса. В Докладе ВТО указывается также, что рынок жилья и уровень безработицы – те области, где экономика США продолжает оставаться слабой и что экономические трудности США серьезно повлияли на рынки третьих стран.

Учитывая хрупкую природу восстановления экономики США, члены ВТО высказывали обеспокоенность в отношении возможного срыва с так называемого «фискального обрыва» и его последствий как для национальной экономики, так и для торговых партнеров США. «Фискальный обрыв» представляет собой принятие мер по повышению налогов с одновременным сокращением бюджетных расходов, которые должны были вступить в силу с 1 января 2013 г., если бы американские законодатели не смогли достичь другого соглашения.

Две палаты Конгресса США и Белый дом в течение долгого времени вели переговоры о подготовке законопроекта, который предотвратил бы «фискальный обрыв». Однако давние разногласия между республиканцами и демократами о налоговой политике страны замедлили эти переговоры.

В ходе заседания Органа по обзору торговой политики несколько членов ВТО заявляли, что, если «фискальный обрыв» не удастся предотвратить, то его эффект

По правилам ВТО, обзоры торговой политики четырех крупнейших торговых партнеров – в настоящее время это США, ЕС, Япония и Китай – проводятся каждые два года. Обзоры торговой политики других стран проводятся реже.

может оказаться разрушительным не только для США, но и для восстановления мировой экономики в целом.

В течение последних нескольких месяцев 2012 г. торговые партнеры США также внимательно следили за мерами, которые проводятся Федеральной резервной системой США с целью снижения безработицы. Члены ВТО обеспокоены, что денежно-кредитная политика Вашингтона может негативно повлиять на развивающиеся рынки. Вопрос воздействия колебаний валютных курсов на торговлю был поднят рядом делегаций, в том числе Бразилии и Аргентины.

Сельское хозяйство

Затянувшиеся переговоры о том, как решить дилемму «фискального обрыва», оставили принятие нового закона по сельскому хозяйству в подвешенном состоянии. Речь идет о проекте закона, в котором предусматриваются уровень и структура федеральных сельскохозяйственных расходов США.

Большую часть 2011 г. Конгресс США провел в спорах о том, каким будет законопроект по сельскому хозяйству в 2012 г., однако в конце 2012 г. стало очевидно, что процесс застопорился. Тем временем существующий закон 2008 г. прекратил свое действие еще 30 сентября 2012 года.

По мнению наблюдателей, переговоры по выходу из «фискального обрыва» потенциально могут изменить содержание нового законопроекта США по сельскому хозяйству, в частности, если будет достигнуто соглашение о более широком сокращении расходов.

В рамках заседания Органа по обзору торговой политики многие члены ВТО заявили, что, учитывая роль США как крупнейшего экспортера продукции сельского хозяйства и влияние американской сельскохозяйственной политики на экономики других стран, они будут внимательно следить за развитием ситуации вокруг принятия законопроекта США по сельскому хозяйству.

Кроме того, некоторые делегации обратились к США с просьбой предоставить дополнительную информацию о ходе рассмотрения законопроекта, а другие выразили обеспокоенность в отношении текущего уровня американской внутренней поддержки сельского хозяйства и субсидий, предлагаемых в новом проекте закона. В частности, в Докладе Секретариата ВТО отмечается, что с момента проведения обзора торговой политики США в 2010 г. не обнаружено серьезных изменений в сельскохозяйственной политике Вашингтона.

«Что касается сельскохозяйственной политики, то мы хотим отметить наше беспокойство в отношении инструментов, которые предусматриваются в текущей версии закона США по сельскому хозяйству, поскольку они могут привести к увеличению искажающей торговлю поддержки», – заявил Посол ЕС при ВТО Ангелос Пангратис. Похожие комментарии прозвучали также от других членов ВТО.

Тарифные пики, защитные меры и правила происхождения товаров

Делегации не оставили без внимания проблемы тарифных пиков и использования защитных мер, по которым ведутся давние споры между США и некоторыми членами ВТО. В Докладе Секретариата ВТО отмечены значительные тарифные пики в таких отраслях как обувная, кожевенная, текстильная и пошив одежды, а также в сельском хозяйстве, где в среднем применяются относительно низкие таможенные пошлины, но используется много неадвалорных тарифов. Некоторые члены ВТО заявили, что именно эти тарифные пики могут оказать негативное влияние на торговых партнеров США, в частности, на развивающиеся страны.

Что касается использования защитных мер во внешней торговле (эта тема также поднималась в ходе прошлых обзоров торговой политики США), то, согласно

Докладу Секретариата ВТО, количество инициированных антидемпинговых расследований увеличилось с трех до пятнадцати в 2011 году. Сообщается также, что в течение последних пяти лет компенсационные и антидемпинговые расследования в основном касались импорта товаров из азиатских стран, особенно Китая. Кроме того, в Докладе Секретариата ВТО упоминается закон, принятый США в марте 2012 г. с целью сохранения возможности применения антидемпинговых пошлин в отношении товаров, происходящих из стран с нерыночной экономикой. Именно этот закон вызвал резкую критику со стороны Китая и подтолкнул Пекин подать соответствующую жалобу на США в Орган ВТО по разрешению споров.

Предметом дискуссий стали также проблемы, связанные со сложностью используемых США правил происхождения товаров. В частности, в Докладе Секретариата ВТО указывается, что распространение различных правил происхождения, их сложность и непрозрачность продолжает вызывать обеспокоенность некоторых членов ВТО.

Двустороннее и региональное сотрудничество или многостороннее взаимодействие

США продолжают активно работать над развитием двустороннего и регионального сотрудничества: завершена ратификация торговых соглашений с Колумбией, Панамой и Южной Кореей, особое внимание уделяется переговорам по заключению соглашения о Транстихоокеанском стратегическом экономическом партнерстве. Такая активность в двусторонних и региональных процессах вызвала ряд вопросов у членов ВТО, в частности, не будут ли США уделять меньше внимания многосторонним переговорам.

«Региональные и двусторонние инициативы США, очевидно, являются приоритетом над многосторонними инициативами», – предположил Посол Китая при ВТО И Сяочжунь. В то же время он приветствовал «обнадеживающие заявления США о готовности играть ведущую роль в достижении значимых результатов ко времени проведения ближайшей Министерской конференции ВТО в декабре 2013 г., а также о своем обязательстве продолжить работать над завершением [переговоров раунда Доха]». Другие делегации согласились с тем, что лидирующая роль США будет иметь важное значение для успешного завершения переговоров раунда Доха, и призвали Вашингтон приложить усилия в этом направлении.

Со своей стороны США отметили в своем Докладе, что ВТО остается «основой многосторонней торговой политики США». Посол США Майкл Панке подчеркнул эти слова в своем выступлении и отметил, что Вашингтон «стремится к сохранению и повышению роли ВТО в качестве основного форума для либерализации многосторонней торговли, разработки и обеспечения соблюдения правил мировой торговли, а также для борьбы против протекционизма».

Вместе с тем Посол США заявил, что глобальная торговая организация является «учреждением, которое находится на перепутье», особенно это касается функции ведения переговоров. По словам Панке, в 2012 г. членам организации удалось сделать выводы из прошлых ошибок, связанных с раундом Доха, создать новые возможности в переговорном процессе, а также вспомнить о несвязанных с раундом Доха аспектах деятельности ВТО.

«Министерская конференция на Бали не планируется как последняя ступень для завершения переговоров раунда Доха, но она станет важным событием, – подчеркнул Посол США. – Главным тестом станут дела, а не слова».

Доклады Правительства США и Секретариата ВТО доступны на сайте ВТО: <http://bit.ly/14Dq6uZ>

Источники: "Bridges Weekly", ICTSD (МЦТУР)

МЕХАНИЗМ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ ВТО

Канада обжаловала решение третейской группы о несоответствии мер провинции Онтарио правилам ВТО

Правительственные меры по стимулированию развития возобновляемой энергии в канадской провинции Онтарио стали предметом рассмотрения спора сначала третейской группой, а теперь и Апелляционным органом ВТО. Выводы Апелляционного органа повлияют не только на канадские меры, но и на действие аналогичных программ, которые используют другими членами ВТО.

К рассмотрению спора Японии и ЕС против канадских мер по стимулированию развития возобновляемой энергии подключился Апелляционный орган ВТО. Пятого февраля 2013 г. Канада обжаловала вывод третейской группы о том, что требование Программы провинции Онтарио о льготных тарифах (Программа Онтарио) к использованию определенной доли товаров и услуг, происходящих из этой провинции, нарушает принцип национального режима статьи III:4 ГАТТ 1994 и статью 2.1 Соглашения ВТО по связанным с торговлей инвестиционным мерам (Соглашение по ТРИМС).

В своей апелляции Канада указала, в частности, что третейская группа неправильно интерпретировала статью III:8(a) ГАТТ 1994, и обратилась к Апелляционному органу ВТО с просьбой пересмотреть решение третейской группы.

Япония и ЕС выиграли спор на первой стадии процесса

По результатам рассмотрения спора против канадских мер по стимулированию развития возобновляемой энергии третейская группа встала на сторону истцов – Японии и ЕС. В этом споре они утверждали, что введенная в действие в 2009 г. Программа Онтарио нарушает правила ВТО, поскольку в ней содержится требование к использованию определенной доли отечественного производства (местного компонента). В частности, операторы электроэнергии должны закупать до 60% своего оборудования в Онтарио. (Подробнее о претензиях Японии читайте в «Мостах», № 6, 2010, <http://bit.ly/YplkMd>).

Жалобы Японии и ЕС (DS412 и DS426), объединенные в одно дело, многими наблюдателями описывались как экологический спор, касающийся ситуации, когда правительственные власти могут способствовать отечественным производителям и поставщикам в развитии экологически чистой энергии. Однако в ходе слушаний, проводимых третейской группой в начале 2012 г., аргументы сторон были в основном сосредоточены на инвестиционных аспектах Программы Онтарио.

Опубликованный 19 декабря 2012 г. доклад третейской группы подтвердил, что Программа Онтарио, в частности, требование к использованию местного компонента, нарушает принцип недискриминации ВТО, закрепленный в ГАТТ 1994 и Соглашении по ТРИМС. Члены третейской группы рекомендовали Канаде привести свои меры в соответствие с правилами ВТО.

Согласно объяснению чиновников провинции Онтарио, рассматриваемая программа была разработана для поощрения производства экологически чистой энергии, в частности, путем предоставления определенных стимулов ее производителям. Вместе с тем Программа Онтарио предусматривает, что для получения этих стимулов проекты по возобновляемым источникам энергии должны включать минимальную квоту на закупку товаров и услуг, которые соответственно производятся и оказываются в Онтарио. Так, в случае энергии

ветра требуется использовать 25% местного компонента, а в случае энергии солнца – 60%.

Как заявил представитель Японии на слушаниях третьей группы в марте 2012 г., эта «дискриминационная мера призвана содействовать производству генерирующего оборудования возобновляемых источников энергии в Онтарио вместо того, чтобы способствовать генерации возобновляемой энергии».

Правительственная закупка для целей коммерческой перепродажи

В свою защиту Канада заявляла, что рассматриваемая мера является правительственной закупкой, осуществление которой необходимо для содействия переходу к экологически чистому производству энергии. Основным аргументом канадской стороны был направлен на использование статьи III:8(a) ГАТТ 1994.

Если мера является правительственной закупкой и не используется с целью коммерческой перепродажи, то согласно статье III:8(a) такая мера будет защищена от требований статьи III:4 ГАТТ 1994 по предоставлению национального режима и статьи 2.1 Соглашения по ТРИМС. Однако в споре против канадских мер третья группа пришла к выводу, что Программа Онтарио представляет собой правительственную закупку с целью коммерческой перепродажи, поскольку она приносит прибыль провинции Онтарио.

«В 2010 г. Hydro One, [государственный холдинг агентства, которое продает электроэнергию потребителям], заплатил своему акционеру, провинции Онтарио, дивиденды на сумму 28 млн канадских долларов, – отметила третья группа в своем докладе. – Таким образом, хотя Ontario Power Authority не получает прибыль от перепродажи электричества через Hydro One, ... очевидно, что правительство и муниципальные органы власти Онтарио получают прибыль от этих операций».

Если мера является правительственной закупкой и не используется с целью коммерческой перепродажи, то согласно статье III:8(a) такая мера будет защищена от требований статьи III:4 ГАТТ 1994 по предоставлению национального режима и статьи 2.1 Соглашения по ТРИМС.

Незаконные субсидии не обнаружены

Третья группа отвергла аргументы Токио и Брюсселя о том, что Программа Онтарио предоставляет запрещенные правилами ВТО субсидии. Три члена третьей группы пришли к выводу, что схема выплат представляет собой «финансовый вклад» в виде государственной закупки (первый критерий субсидии), но Япония и ЕС не смогли убедить двух членов третьей группы в том, что платежи также приносят «выгоду» (второй критерий субсидии). Один член третьей группы все же согласился с аргументами истцов. Критическим элементом в анализе третьей группы стало определение соответствующего эталона для сравнения и установления получения «выгоды». Следует также отметить, что третья группа не рассматривала наличие третьего критерия – является ли предоставляемая субсидия «специфической».

«При использовании [подхода, предложенного Японией и ЕС,] полученный результат не будет отражать реальность современных электрических систем, которые по своей природе получают электричество, используя различные технологии нового поколения, имеют разную стоимость производства, а также

оказывают разное воздействие на окружающую среду», – отметили члены третейской группы в своем докладе, пытаясь придерживаться сбалансированного подхода к различным государственным нуждам, связанным с производством электроэнергии.

Этот вывод третейской группы может иметь серьезные последствия для других споров. В частности, в конце 2012 г. Китай инициировал консультации с ЕС о программах Италии и Греции, которые, как и Программа Онтарио, содержат требования местного компонента. Как Япония и ЕС предъявляли претензии относительно канадских субсидий, так Китай жалуется на получение незаконных субсидий в рамках программ Италии и Греции (DS452).

Обеспокоенность промышленных и экологических групп

Канадские компании, связанные с производством «зеленой» энергии, отмечают, что решение Органа ВТО по разрешению споров может оказать негативное влияние на развитие этой отрасли в Онтарио, которая уже и так пострадала от других проблем, в том числе задержек с получением необходимых разрешений, нехватки капитальных вложений и жалоб местных жителей на то, что ветровые турбины оказывают неблагоприятное воздействие на их здоровье.

Экологические группы США не поддерживают решение третейской группы и лоббируют изменение позиции правительства США по этому спору. В середине октября 2012 г. двенадцать экологических и других общественных групп направили письмо Торговому представителю США Рону Кирку, в котором они просили правительство США пересмотреть свою позицию в этом споре. «Мы глубоко разочарованы тем, что США в своем представлении в качестве третьей стороны поддержали позицию ЕС и Японии о том, что канадская программа нарушает правила ВТО», – отмечается в письме.

Экологические группы США не поддерживают решение третейской группы и лоббируют изменение позиции правительства США по этому спору.

Группы указали, что Программа Онтарио преследует две цели: сокращение выбросов парниковых газов и переход к «зеленой» экономике. По мнению экологических и общественных групп, такие программы должны поддерживаться не только в Онтарио, но и в США, и в других странах. Группы привели также данные статистики правительства Онтарио, согласно которым с помощью Программы Онтарио удалось создать более 20.000 рабочих мест и заключить контракты на поставку более 4.000 мегаватт «зеленой» энергии.

По информации World Trade Online, позиция США была неоднозначной с самого начала спора против Программы Онтарио. После того как Япония инициировала этот спор в 2011 г., американская промышленность по производству солнечной энергии настаивала, чтобы США участвовали в нем в качестве соистца. Однако Торговое представительство США проявило осторожность, в том числе из-за того, что местные «зеленые» программы, содержащие требования по использованию местных компонентов, могут также стать предметом судебных разбирательств в механизме разрешения споров ВТО. В этой связи Торговое представительство США ограничилось участием в этом споре лишь в качестве третьей стороны.

Источники: ICTSD (МЦТУР); "Environmental Groups Wary of WTO Ruling On Canada Energy Program", World Trade Online, 13 января 2013 г.; "Ottawa appeals WTO ruling on Ontario's green-energy plan", The Globe and Mail, 6 февраля 2013 г.

«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА

«Рио+20» и дальнейший процесс: будущее, которое хочет Китай

Дональд Дж. Льюис

В настоящее время Китай находится в разгаре еще одной исторической революции – впечатляющей по масштабам, с прицелом на длительную перспективу, всеобъемлющей «зеленой» революции.

За последнее десятилетие Китай активно реализует амбициозную, всеобъемлющую, общенациональную стратегию устойчивого развития, которая предполагает не просто улучшение экологической ситуации, но и фундаментальные структурные изменения в экономике страны.

Текущая деятельность Китая в области устойчивого развития в значительной степени лежит в русле решений, одобренных на Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Саммите Земли «Рио-92»), различных международных процессов, в том числе на уровне Азиатско-Тихоокеанского региона, недавней Конференции ООН по устойчивому развитию «Рио+20». Более того, многие инструменты для «озеленения» экономики, которые только обсуждались на «Рио +20», в Китае уже используются на практике.

Переход к модели «зеленого» инновационного развития

В прошлом Китай не проявлял большой интерес к экологическим вопросам. В 80-х и начале 90-х годов прошлого века, когда Китай начал проводить широкомасштабные экономические реформы по созданию «социалистической рыночной экономики» (в значительной степени по западному образцу) и массовой индустриализации, китайское руководство было озабочено в основном реализацией стандартной азиатской модели экономического развития и борьбой с нищетой. Влияние такой модели развития на состояние природной среды, а также жизнь, здоровье и благополучие китайских граждан при этом практически полностью игнорировалось. Экологическое законодательство и политика были на заднем плане – приоритетными вопросами для правительства были проблемы индустриализации, внутренних экономических реформ и внешней торговли.

Радикальные изменения в подходе китайского руководства к устойчивому развитию и охране окружающей среды начали появляться в середине 1990-х годов и резко ускорились в первые двенадцать лет XXI века. Это выразилось, в частности, в росте участия Китая в международных организациях и переговорных процессах по охране окружающей среды, изменению климата и устойчивому развитию. Эти международные процессы повлияли на осознание китайскими политиками экологических и ресурсных пределов роста, что, в свою очередь, способствовало фундаментальным изменениям в экономической модели развития страны и интеграции в нее принципов устойчивого развития и «зеленой» экономики.

Признание со стороны китайского руководства последствий для страны «экологического следа» от выбросов парниковых газов и их влияния на глобальные климатические изменения позволило выявить фундаментальную неустойчивость традиционной западной модели индустриализации и ее неприемлемость для крупных развивающихся стран, стремящихся к модернизации в XXI веке. Это подтолкнуло Китай к установлению государственных целей и обязательств по сокращению энергоемкости и выбросов парниковых газов на период до 2020 года. Кроме того, китайские лидеры поняли, что природные ресурсы Земли ограничены и их истощение осложнит доступ к ископаемому топливу и другим стратегическим

Планы и амбиции Китая в области устойчивого развития поражают своим размахом. По целому ряду направлений устойчивого развития у Китая есть шанс стать мировым «зеленым» лидером.

ресурсами, а в будущем будет невозможно удовлетворить потребности всех стран, особенно прожорливые промышленные аппетиты китайской экономики.

Суровая экологическая деградация, порожденная в значительной степени беспрепятственно интенсивной индустриализацией в предыдущий период развития Китая (высокие, почти токсичные уровни загрязнения воздуха, воды и почвы в некоторых районах страны; демографическое давление и миграция; беспрецедентный рост урбанизации; зависимость от иностранного ископаемого топлива и материалов), также внесла свой вклад в этот фундаментальный сдвиг парадигмы в пользу растущей «зеленой» экономики в Китае.



Однако наиболее отличительной чертой новой китайской экономической модели развития является попытка увязать устойчивое развитие, инновации и технологическое развитие страны. Двенадцатый пятилетний план социально-экономического развития Китая (2011-2015 гг.) включает как инструменты «зеленой» экономики, так и инновационные программы. Кроме этого, существует ряд целевых национальных планов, в частности, Национальный план устойчивого экономического развития (2011-2015 гг.), План развития возобновляемой энергетики на средне- и долгосрочную перспективу (2005-2020 гг.), План развития науки и технологий на средне- и долгосрочную перспективу (2006-2020 гг.), а также недавно одобренный План развития новых стратегических отраслей промышленности (2011-2015 гг.).

Четко сформулированные текущие цели Китая предусматривают технологические инновации как основу своей национальной стратегии развития, что в большинстве случаев достигается путем реализации инициатив, связанных с «зеленой» экономикой. Действия китайского руководства направлены на изменение места национальной экономики в цепочке создания стоимости: переходу от дешевых трудоемких производств к наукоемким товарам и услугам с высокой добавленной стоимостью, которые одновременно являются более экологически чистыми. Кроме того, технологический скачок позволяет развивать китайскую «зеленую» промышленность и проводить эко-преобразования мегаполисов.

Связь устойчивого развития и инноваций наиболее ярко проявляется в политике, планах Китая, связанных с так называемыми отечественными инновациями и ростом в Китае «новых стратегических отраслей промышленности». Большинство из семи приоритетных отраслей, определенных в качестве «новых стратегических отраслей промышленности» (индустрия энергоэффективности и охраны окружающей среды, биотехнологии, альтернативная энергетика, в

В отличие от многих развивающихся стран, в своей модели устойчивого экономического развития Китай, по-видимому, не противопоставляет понятия экономической конкурентоспособности и устойчивого развития.

частности, возобновляемые источники энергии, новые материалы и производство экологически чистых автомобилей), которые призваны существенно повысить технический уровень китайской экономики, на самом деле одновременно являются и «зелеными» отраслями.

Ключевой движущей силой этой инновационной модели развития является беспрецедентно огромная поддержка китайского правительства. Только для содействия развитию стратегических отраслей промышленности китайское правительство инвестирует 1,5 трлн долл. США в течение пяти лет. Широкая поддержка стратегических отраслей промышленности и отечественных инноваций осуществляется в виде дотаций, субсидий, стимуляционных фондов, поддержки венчурного капитала, льготных кредитов, гарантий и щедрых налоговых льгот.

Дополнительно значительные средства для китайской промышленности выделяются в форме поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Валовые расходы Китая на НИОКР в 2011 г. оцениваются в 153 млрд долл. США (по паритету покупательной способности), уступая по величине только США. Планируется, что доля расходов на НИОКР в ВВП Китая увеличится с 1,75% в 2010 г. до 2,5% к 2015 году. Кроме того, дополнительное государственное финансирование и стимулы доступны для отдельных отраслей, связанных с устойчивым развитием, например, возобновляемой энергетики. В соответствии с 12-м пятилетним планом, китайское правительство инвестирует в «зеленый» сектор 468 млрд долл. США по сравнению с 211 млрд долл. США в предыдущие пять лет, с акцентом на три сектора: утилизация и переработка отходов, чистые технологии и возобновляемые источники энергии.

Эти ошеломляющие объемы государственного финансирования и стимулирования, хотя в первую очередь и предназначены для китайских отечественных предприятий, могут быть также доступны как для предприятий с иностранными инвестициями, работающими в Китае, так и для зарубежных поставщиков технологий или инвесторов, участвующих в передаче технологий, в том числе в сотрудничестве с китайскими организациями, если они будут удовлетворять определенным квалификационным требованиям.

Очевидно, что китайское правительство, признавая, что многие из передовых мировых технологий в настоящее время являются интеллектуальной собственностью западных и японских компаний, приветствует совместное инновационно-технологическое сотрудничество с целью развития своих «зеленых» и стратегических отраслей и разработки новых, более совершенных технологий в Китае.

Некоторые правительства, в том числе США, поддерживают совместные инновационные проекты между китайскими и иностранными компаниями и предоставляют свои собственные средства и/или другие формы государственной поддержки для содействия такому технологическому сотрудничеству.

Однако неизбежным тормозом на пути к широкому привлечению иностранных поставщиков технологий к прибыльным совместным инновационным проектам являются вопросы обеспечения достаточного уровня защиты прав интеллектуальной собственности (ИС) в Китае. Для решения этих проблем китайское правительство разработало режим защиты прав ИС, совместимый с правилами Всемирной торговой организации, который предоставляет широкий спектр гарантий, включая административные и гражданско-правовые средства защиты, а также уголовные санкции за нарушения прав ИС, связанные с патентами, авторскими правами, программным обеспечением, товарными знаками и, в меньшей степени, коммерческой тайной.

Среди зарубежных поставщиков технологий и инвесторов существуют озабоченности, связанные с ограничениями на долю иностранной собственности

Согласование целей устойчивого развития с нормами и принципами мировой торговой системы – сложная задача. В этой области необходимы срочные коллективные действия с активным участием развивающихся стран.

в «зеленых» или стратегических предприятиях в Китае. Кроме того, проблемными являются правила о том, что иностранные корпорации передают «основные права интеллектуальной собственности» для того, чтобы претендовать на преимущества, связанные с инвестициями в китайские стратегические отрасли промышленности, отечественные инновации и «зеленые» энергетические проекты.

Итоги «Рио+20»

«Рио+20» – крупная конференция на высоком уровне, в которой принимали участие более 190 стран. Центральными темами саммита были «“Зеленая” экономика в контексте устойчивого развития и ликвидации нищеты» и «Институциональные рамки устойчивого развития». В итоговом документе конференции под названием “Будущее, которое мы хотим” отражено консенсусное видение дальнейшего учета концепции устойчивого развития в стратегиях развития и функционировании национальных экономик, учитывая, что достижение всеобъемлющего устойчивого развития требует интеграции всех трех основных элементов: экономического, социального и экологического. Саммит также решил, что политика в области «зеленой» экономики должна основываться на ряде принципов, таких как соответствие международному праву, уважение национального суверенитета каждой страны над ее природными ресурсами, наличие стимулирующих механизмов и хорошо функционирующих институтов на всех уровнях. Эти принципы также включают вовлечение всех заинтересованных сторон, в том числе гражданское общество. В то же время в итоговом документе «Рио+20» признается, что национальные правительства могут иметь пространство для маневра в политике и осуществлять свою собственную национальную политику в области «зеленой» экономики.

Примечательно, что «Рио+20» признает взаимосвязь между «зеленой» экономикой, научно-техническим прогрессом и инновациями. В параграфах 269-271 Итогового документа рассматриваются вопросы передачи технологий, инноваций и прав интеллектуальной собственности в отношении «зеленых» технологий для развивающихся стран. В параграфе 269 содержится ссылка на согласованные в Йоханнесбургском плане выполнения решений положения, касающиеся передачи технологий, финансирования, доступа к информации и прав интеллектуальной собственности, в первую очередь на содержащийся в нем призыв расширять, облегчать и финансировать, где это необходимо, доступ к экологически безопасным технологиям, особенно в развивающихся странах, на благоприятных условиях, в том числе на льготных и преференциальных условиях, в соответствии со взаимными договоренностями.

Переговоры по тексту параграфа были сложными, и это отражает напряженность по этому вопросу между развивающимися и развитыми государствами. США и другие развитые страны не хотели упоминания ссылок на вопросы передачи технологий и права ИС в Итоговом документе вследствие обеспокоенности относительно возможного введения принудительного лицензирования прав ИС и включения требований по передаче технологий развивающимся странам. Такое сопротивление стало реакцией на предложения к «Рио+20», представленные Группой 77 и Китаем, в которых предлагается новый механизм передачи технологий с целью содействия устойчивому развитию в развивающихся странах. Предлагалось расширить доступ к экологически чистым технологиям путем так называемого «сбалансированного подхода к правам интеллектуальной собственности», используя механизмы гибкости Соглашения по ТРИПС, а также другие механизмы, в частности, патентные пулы.

Торговля и устойчивое развитие

Торговые вопросы, связанные с охраной окружающей среды и устойчивым развитием, в последнее время оказались в центре внимания как на национальном, так и на многостороннем уровнях, в частности, в связи с громкими спорами в ВТО, инициированными США против Китая. Начиная с 2009 г., предметом этих споров был целый ряд различных китайских товаров, в том числе ветровые турбины,

солнечные панели, редкоземельные элементы. Так, использование Китаем контроля над экспортом природных ресурсов и субсидии на возобновляемые источники энергии вызвали претензии со стороны США и других членов ВТО на основании Соглашения ВТО по субсидиям и компенсационным мерам и ряда статей ГАТТ 1994. Китай защищал свою позицию, используя положение статьи XX ГАТТ 1994, связанное с охраной окружающей среды.

Министерство торговли США предполагало наложить антидемпинговые и компенсационные пошлины на китайское оборудование для использования ветроэнергетики и солнечных батарей. Ответом Китая была жалоба в Орган ВТО по разрешению споров о неправомерности применения США компенсационных пошлин для возмещения последствий субсидирования на 22 товара, в том числе оборудования для использования ветровой энергии и солнечных батарей, в соответствии со статьей VI ГАТТ 1994, Соглашения ВТО по субсидиям и компенсационным мерам. На национальном уровне в Китае Министерство коммерции начало свое собственное расследование с целью введения антидемпинговых или компенсационных пошлин на импорт из США поликристаллического кремния (используется в производстве солнечных батарей в Китае).

Вряд ли такое развитие событий может быть обнадеживающим для Китая – получается, что его огромные инвестиции в развитие «зеленых» технологий привели в тупик. В то же время действия США несовместимы с политикой этой страны, которая решительно поддерживает охрану окружающей среды, развитие возобновляемых источников энергии, глобальное сокращение выбросов парниковых газов и меры по улучшению климата. Вряд ли это будущее, которое хотят и Китай, и США. Тем не менее, Китай должен понимать, что его программы субсидирования и привлечения инвестиций, широко поддерживаемые правительством для стимулирования «зеленого» экономического развития, особенно когда это связано с активной экспортной стратегией, являются уязвимыми, так как могут рассматриваться и в других странах, и на международном уровне как «недобросовестная торговая практика».

Китай и США не одиноки, находясь в затруднительном положении согласования целей устойчивого развития, с одной стороны, с нормами и принципами мировой торговой системы, с другой. Некоторые меры по достижению устойчивого развития в соответствии с правилами ГАТТ/ВТО могут быть отнесены к «желтой» или «красной» корзинам, в том числе экологические стандарты и стандарты энергоэффективности, эко-маркировка и процессы и методы производства, сертификация и связанная с энергетикой пограничная углеродная корректировка, «зеленые» субсидии/внутренние программы поддержки. ICTSD (МЦТУР) и ряд других организаций находятся на переднем крае борьбы с такой напряженностью и поиска эффективных решений, в том числе путем пересмотра правил ГАТТ/ВТО, имеющих отношение к охране окружающей среды.

Развиваясь дальше после XVIII съезда Коммунистической партии Китая, который состоялся в ноябре 2011 г., новое китайское руководство должно быть в состоянии умело «пересечь реку, нащупывая камни» через надлежащее сочетание углубления рыночных реформ, укрепления внутреннего институционального управления и активного международного взаимодействия и сотрудничества на всех уровнях.

Полный текст статьи на английском языке: <http://bit.ly/VSQeLV>



Дональд Дж. Льюис
Научный сотрудник, Stanford
Law School

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Механизм государственного стимулирования и тенденции развития стальной промышленности Китая

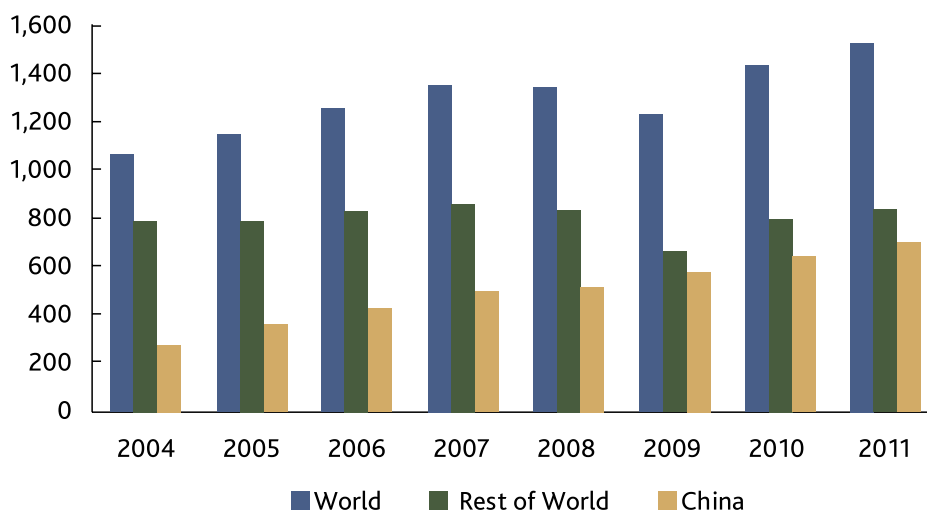
Ирина Медведкова и Татьяна Трудаева

За последние 30 лет Китай добился невероятных достижений в производстве стали и стал самой большой стальной нацией в мировой экономике. Авторы статьи рассматривают причины такого успеха, текущее состояние китайской стальной отрасли и перспективы ее развития, а также меры, используемые правительством Китая для ее поддержания.

Начиная с основания Народной республики в Китае, самый высокий приоритет в рамках промышленного развития получили две отрасли: машиностроение и металлургия, в результате, сейчас на долю только этих двух отраслей приходится порядка 30% объема всего промышленного производства в стране.

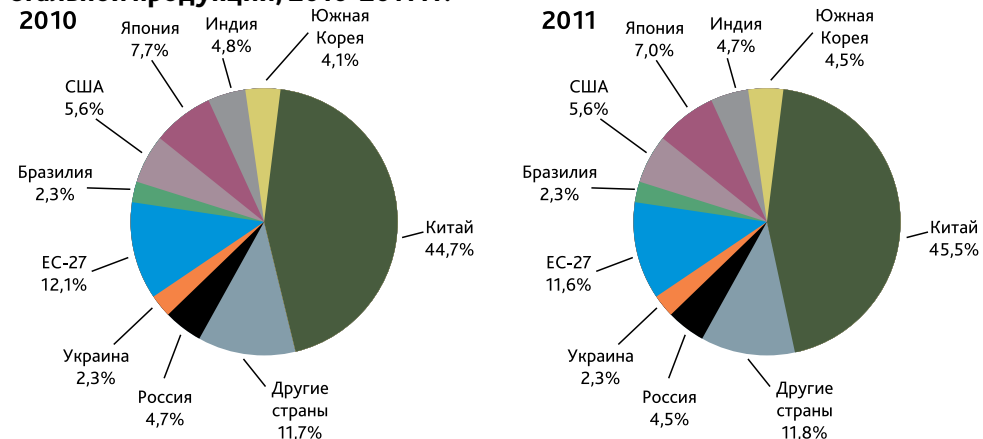
Производство китайской стальной продукции за последние 30 лет характеризуется экспоненциальным ростом (с 25 млн тонн в конце 70-х - начале 80-х гг., до практически 700 млн тонн к концу 2012 года). За первое десятилетие двадцать первого века объем производства китайской стали вырос более чем в пять раз. По данным Всемирной ассоциации производителей стали, если в 2000 г. общий объем производства стали в КНР составлял 140 млн тонн, то в 2011 г. эта цифра поднялась до 695,5 млн тонн, среднегодовые темпы роста в последние годы составляли 8-9%.

Табл. 1 Объем производства стали (Мт.)



Источник: Всемирная ассоциация производителей стали, <http://bit.ly/A5pPbi>

На настоящий момент Китай является самой большой стальной нацией в мировой экономике. Его доля приближается к половине объема всего мирового производства стали (если точнее, то в 2011 г. доля КНР в мировом производстве стали составила 45,5%).

Рис. 1. Доля основных стран производителей стали в мировом производстве стальной продукции, 2010-2011 гг.

Источник: Всемирная ассоциация производителей стали, <http://bit.ly/A5pPbi>

Табл. 2. 10 основных стран производителей стали

Место	Страна	2011	2010	процент 2011/2010
1	Китай	695.5	638.7	8.9
2	Япония	107.6	109.6	-1.8
3	США	86.2	80.5	7.1
4	Индия	72.2	68.3	5.7
5	Россия	68.7	66.9	2.7
6	Южная Корея	68.5	58.9	16.2
7	Германия	44.3	43.8	1.0
8	Украина	35.3	33.4	5.7

Источник: Всемирная ассоциация производителей стали, <http://bit.ly/A5pPbi>

Китайская металлургическая промышленность ориентирована, прежде всего, на удовлетворение внутреннего спроса. Основными отраслями-потребителями здесь являются коммерческое и жилищное строительство, машиностроение, автомобилестроение, судостроение, строительство инфраструктурных объектов и производство бытовой техники. Согласно данным Министерства промышленности и информационных технологий КНР, объемы внутреннего спроса могут достичь 750 млн тонн в 2015 г., прогнозируемый пик потребления около 820 млн тонн придется на 2015-2020 годы. Однако стоит заметить, что современные объемы внутреннего производства и потребления стали в Китае столь высоки, что даже незначительные колебания внутреннего спроса вызывают существенные изменения в объеме экспортного предложения.

Китайский экспорт стали – одна из ведущих тем, обсуждаемых в современной экономической печати. Еще до 2004 г. Китай испытывал серьезный торговый дефицит стальной продукции, закупая огромное количество стали у стран ОЭСР для удовлетворения растущего внутреннего спроса. Следующий год стал переломным, а уже в 2006 г. китайский экспорт составил 32.3 млн тонн, превратив страну в крупнейшего стального экспортера в мире. В 2007 г. наблюдался прирост экспорта, чистый экспорт составил 48 млн тонн; в 2008 г. цифра немного снизилась, до 41 млн тонн; в 2009 г. экспорт китайской стали снизился на 61%, а импорт вырос на 43%, превратив страну в нетто-импортера. Однако ситуация выровнялась в 2010 г.: экспортные поставки сначала возросли на 79%, в 2011 г. еще на 15%, и в итоге чистый экспорт по результатам 2011 г. составил 44,4 млн тонн.

Основными потребителями китайской стали на мировом рынке являются: Южная Корея, Индия, Таиланд, Европейский союз, США, Россия.

Примечательно, что за последние несколько лет серьезно изменился не только объем, но и китайская стальная экспортная номенклатура. Сегодня на смену дешевым китайским поставкам полуфабрикатов на мировой рынок пришла китайская продукция с высокой нормой добавленной стоимости.

Быстрая экспансия производственных мощностей за последнее десятилетие в Китае позволила ему не только удовлетворить свои внутренние потребности, но и снизить цены на стальную продукцию, что, естественно, побудило китайских производителей стали искать новые рынки не только в Европе, Северной Америке, но и в Азии. Для азиатских стальных производителей «китайский фактор» – это не только потеря Китая, как экспортного рынка, но и наоборот, волна дешевой китайской стали на внутренние рынки азиатских стран. Очевидно, что вытесненные со своих и вынужденные искать новые рынки для своей продукции производители Тайваня, Южной Кореи, Индии прикладывают максимальные усилия для выхода на рынок ЕС, Северной и Южной Америки, Ближнего Востока, ориентируясь, прежде всего, на агрессивную ценовую политику. В свою очередь, в ответ страны названных регионов, опасаясь усиливающегося давления на свои внутренние рынки, вынуждены инициировать расследования и вводить защитные и антидемпинговые меры против широкой номенклатуры стального импорта из стран-поставщиков.

Сравнение структуры затрат на производство и транспортировку китайской и европейской стальной продукции, проведенное компанией Mysteel, SBB China Analytics и Институтом экономики стальных предприятий (Германия), не выявило у Китая очевидных конкурентных преимуществ.

Китайская стальная промышленность закупает на мировом рынке более 70% железной руды (в частности, в Австралии и Бразилии), являющейся основным сырьем при производстве стали. Примечательно, что активным импортером руды Китай стал также только в последние 10 лет. Если в 2000 г. импорт железной руды составлял 70 мегатонн (16% всей международной торговли рудой), то в 2010 г. эта цифра превысила 700 мегатонн (около 70% мировой торговли рудой). Имеющиеся в распоряжении собственные китайские рудники, во-первых, не в состоянии удовлетворить потребности внутреннего рынка стальной промышленности, во-вторых, имеют низкое качество сырья. В настоящий момент по стране разбросано более 8000 рудников, производящих около 180 мегатонн руды в год, однако, ожидается, что за период 2010-2015 гг. множество мелких месторождений будет закрыто, что еще больше сократит внутреннее предложение. Очевидно, что по данной статье затрат преимуществ наблюдаться не может.

Определенные ценовые преимущества были выявлены по стоимости кокса, в виду того, что китайские предприятия используют кокс преимущественно китайского происхождения. По всей стране рассеяна масса мелких месторождений. Половина угля добывается на более чем 11 тыс. мелких угольных шахт. Однако стоит заметить, что с 2004 г. страна начала интенсивно наращивать импорт угля, включая коксующийся уголь, и с 2009 г. превратилась в нетто-импортера угля, закупив на внешнем рынке около 104 млн метрических тонн угля, включая кокс. По оценке Energy Information Administration, если в 2004 г. импорт кокса составил 7 млн тонн, то к 2030 г. он будет примерно 59 млн тонн. Это связано, прежде всего, с реализацией курса страны на дальнейшую урбанизацию и рост промышленного производства, что, в свою очередь, потребует роста потребления энергии и промышленных ресурсов. Также рост импорта кокса является результатом продуманной политики в области энергетики Китая, направленной на консолидацию угледобывающих предприятий, закрытие низкоэффективных и небезопасных шахт.

По транспортной составляющей китайские производители проигрывают европейцам, учитывая расстояния и отсутствие даже у крупных стальных компаний собственного фрахтового флота и необходимость оплачивать дорогостоящие долгосрочные контракты карго. Китайский стальной сырец имеет

несущественное ценовое преимущество на условии «с завода», основанное на доступе к дешевому коксу и заниженным затратам на персонал. Однако, высокая зависимость от «заморского» импорта сырья делает затраты на производство стали очень чувствительными к колебаниям цен как на мировом рынке железной руды, так и на рынке фрахтования и транспортировки, что зачастую полностью нивелирует имеющиеся конкурентные преимущества. По оценкам Института экономики стальных предприятий, себестоимость на условии «с завода» горячекатаных рулонов самая низкая в Бразилии (341 долл. США за тонну), далее Китай (412), Западная Европа (423) и США (446). Китайское ценовое преимущество по сравнению с предприятиями Западной Европы исчезает, когда в калькуляцию включаются затраты на упаковку и доставку в Европу (Бразилия – 396, Китай – 482, США – 501). Уместно отметить, что при этом в Китае сильно занижены расходы на оплату и условия труда, социальное обеспечение, экологию и пр.

Особенности системы государственного стимулирования стальной промышленности в КНР

Современная китайская стальная промышленность, ушедшая от жестко централизованного командного подхода, тем не менее, далека от функционирования на условиях свободной рыночной конкуренции. Китайская стальная промышленность представлена более чем 1200 предприятий, крупными и средними из которых можно назвать лишь около 70, мелкие сталелитейные компании часто не оснащены современным технологическим оборудованием, являются низкоэффективными и зачастую не соответствуют современным требованиям по охране окружающей среды и соблюдению условий охраны и безопасности труда. Практически все сталелитейные компании Китая находятся в государственной собственности. В настоящий момент стальная промышленность интегрирована в многоуровневую систему политико-деловых альянсов. На национальном уровне развитие отрасли определяется и, в той или иной степени, управляется так называемой «Стальной корпорацией» ("China Steel Corporation"). Корпорация состоит из Государственной Комиссии национального развития и реформ, Китайской ассоциации железа и стали, Комиссии Госсовета по руководству и надзору за активами, а также высшего руководства ведущих китайских стальных предприятий. На региональном уровне муниципальные правительства и менее крупные стальные компании формируют собственные альянсы с целью содействия развитию местных стальных предприятий, но под контролем и в соответствии с политикой, проводимой «Стальной корпорацией».

Деятельность всего многоуровневого механизма базируется на последовательной реализации политических программ: «Десятая пятилетняя программа экономического и социального развития» (2001-2005 гг.); «Одиннадцатая программа» (2006-2010 гг.); в марте 2011 г. правительством страны был принят «Двенадцатый пятилетний план экономического и социального развития» (2011-2015 гг.), где основной генеральной линией было обозначено наращивание внутреннего промышленного производства и потребления с целью ослабления зависимости экономики страны от экспорта. Для обеспечения преемственности и последовательной реализации программ «Стальная корпорация» разрабатывает на основе правительственных пятилетних программ «Политику развития железной и стальной промышленности», представляющую собой структурированные каталоги целей и планов развития стальной промышленности, названной в них «приоритетной» и «ключевой», а также арсенал инструментов государственного вмешательства в экономическое развитие отрасли.

Необходимо отметить, что определенный «задел-буфер» в виде дополнительного финансирования и других ресурсов, призванный смягчить условия рыночной конкуренции, был заложен при присоединении Китая к ВТО. С 1999 по 2001 гг. (как раз перед присоединением) 47 китайских предприятий стальной промышленности получили займов на сумму 75 млрд юаней из Государственного фонда технологической реновации. Средства были направлены преимущественно на

проекты импортозамещения, 37 предприятий отрасли получили списание долгов на сумму 62,5 млрд юаней.

Кроме того, согласно информации Департамента торговли Министерства коммерции Китая, за 2000 г. китайское правительство предоставило предприятиям отрасли приоритетный режим доступа и прав пользования землей, сырьем, транспортом, водой и электроэнергией. Несмотря на то, что все вышеуказанные преференции были предоставлены в так называемую «эру до ВТО», китайские производители стали продолжают получать от них преимущества по настоящий момент.

Политика «стального импортозамещения» также продолжает приносить свои плоды. Схема стимулирования импортозамещения стандартна. В случае поставки на экспорт продукции, содержащей стальные компоненты китайского производства, производители стали получают назад 17% НДС, уплаченные при продаже на внутреннем рынке. Учитывая преимущества возврата НДС, стальные компании соответственно снижают внутренние цены на свою продукцию. Производители конечной продукции также получают преимущества от низких закупочных цен, что стимулирует их экспортные продажи. В результате данная схема работает как на производителей стали, так и на их потребителей-экспортеров. Общий размер данной косвенной субсидии на настоящий момент оценивается экспертами в 12 млрд юаней.

Практика грантов, зачастую несовместимая с правилами ВТО, является еще одним инструментом поддержки китайской стальной отрасли. По данным отчета компании Tangshan Iron and Steel Co. за 2009 г., ею был получен правительственный грант Фонда экономической и технологической кооперации в размере 20 млн юаней на защиту окружающей среды и пр. Иной разновидностью грантов, интерпретируемой как «скрытые» гранты, дающей преимущества перед конкурентами, работающими в условиях рынка, является удержание дивидендов прибыльных компаний, находящихся в государственной собственности.

Серьезную роль в реализации государственных программ поддержки стальной отрасли играют различного рода субсидии, которые все чаще носят форму скрытых специфических дотаций определенным предприятиям. Подсчеты на основе данных ежегодных отчетов китайских стальных корпораций выявили 426 млн юаней, выделенных китайскими правительственными службами только за 2009 год.

Серьезную роль в реализации государственных программ поддержки стальной отрасли играют различного рода субсидии, которые все чаще носят форму скрытых специфических дотаций определенным предприятиям.

В распоряжении китайских стальных компаний также имеется доступ к преференциальным займам. По заключению МВФ финансовый сектор Китая по сей день подвержен строгому государственному контролю. Банки, предоставляя займы, не принимают во внимание фактор рентабельности предприятий. Целевыми ориентирами данных займов, предоставляемых по сниженным процентным ставкам, а также с элементами грантов, являются программы развития новых инновационных технологий предприятий отрасли, с одной стороны, и вопросы технологического усовершенствования защиты окружающей среды, с другой стороны. За последние десять лет 15 ведущих производителей китайской

стальной промышленности получили от различных банков займов по заниженным процентным ставкам на сумму около 200 млрд юаней.

Еще одним способом государственного вмешательства в деятельность стальных предприятий Китая является политика преференциального налогообложения, проявляющаяся в различных формах: возврат налогов, налоговые отсрочки и сокращения, полное освобождение от налогов. Подобные привилегии предоставляются китайским правительством на разных уровнях под эгидой НИОКР, технологических инноваций, развития программ утилизации отходов и проектов переработки металлов. Отдельное направление налоговых преференций связано с распространением программ регионального развития. Кроме того, китайские правительственные организации поощряют предприятия с национальными инвестициями, отдавая им приоритет в доступе к преференциальным налоговым схемам, по сравнению с предприятиями, привлекающими иностранный капитал, в нарушение одного из основополагающих принципов ВТО «национального режима».

Параллельно с программами поощрения развития высокотехнологичных производств, правительство Китая работает над сокращением низкоэффективных мощностей, наносящих к тому же ущерб окружающей среде. Среди мер, применяемых к таким предприятиям, следует отметить прекращение поставок воды, электричества и газа, запрет на банковские займы и отзыв лицензий на производство.

С целью преодоления зависимости от роста цен на импортные сырьевые ресурсы, такие как кокс и цинк, а также растущих затрат на транспортировку китайские власти поощряют создание картелей, сокращая общее количество фирм-импортеров сырья. Более крупные корпорации, имея «переговорный вес», благодаря размерам и импортным потребностям, могут рассчитывать на лучшие ценовые условия, нежели отдельные мелкие импортеры.

Кроме того, китайские власти активно препятствуют экспорту сырья (кокса), полуфабрикатов (типа слябов и заготовок), а также продукции первой стадии переработки (горячекатаные листы) с целью сохранения на китайском рынке ресурсов, необходимых для производства технологичной продукции. Рост внутреннего предложения полуфабрикатов и сырья, как уже упоминалось, способствует снижению цен для китайских производителей стали, сокращает поставки ресурсов на мировой рынок, тем самым содействуя искусственному поддержанию более высоких мировых цен.

Важным элементом стратегии развития отрасли является политика привлечения иностранных инвестиций в виде новейших технологий. При этом законодательство Китая строго ограничивает возможность иностранного контроля над предприятиями отрасли. Контрольный пакет акций стальных компаний должен принадлежать китайским партнерам.

Суммируя изложенное, можно сказать, что современная китайская стальная промышленность характеризуется глобальным охватом, преобладанием в руководстве государственно-деловых альянсов, всеобъемлющей государственной поддержкой и при этом отсутствием очевидных конкурентных преимуществ.

Статистика роста металлургической отрасли Китая за последние несколько лет – из ничего до уровня мирового лидера – снова заставляет задуматься о «феномене китайского экономического чуда». Однако внимательное изучение вопроса показывает, что все это результат грамотной государственной политики, реализуемой китайским правительством с «азиатской скрупулезностью». Очевидно, что в Китае четко осознают, что без развития этой стратегической отрасли не будет сильного Китая.

Перспективы развития китайского сектора стальной продукции

Что касается текущей ситуации на мировом рынке металла и места на нем продукции китайской стальной промышленности, то здесь для китайской сталелитейной промышленности с ростом объемов экспорта неуклонно растет число преград на пути этого самого экспорта. За период 2007-2011 гг. в отношении китайской стальной продукции было инициировано 46 расследований по вопросам применения мер торговой защиты только со стороны США и Европейского союза. Несмотря на это, объемы китайского стального экспорта продолжают увеличиваться. Вследствие чего, с самого начала 2012 г. продукция китайской металлургии опять столкнулась с растущим числом торговых санкций со стороны его основных торговых партнеров. Только в течение первого квартала 2012 г. китайские стальные товары стали объектами торговых расследований, инициированных сразу тремя сторонами: Мексикой, Европейским союзом и Бразилией. Под следствием оказались бесшовные стальные трубы, стальные листы с полимерным покрытием и трубы из нержавеющей стали круглого сечения. Меры потенциальной торговой защиты разнообразны: антидемпинг, компенсационные меры, специальные защитные меры. Замедление темпов восстановления мировой экономики, европейский долговой кризис, рост неопределенности мирового экономического развития, рост стоимости рабочей силы на внутреннем рынке КНР, повышение курса юаня, усиление протекционизма со стороны торговых партнеров – все эти факторы, безусловно, могут оказать негативное влияние на состояние экспорта китайской стали в 2012-2013 годы.

Основными торговыми противниками, применяющими меры торговой защиты в отношении китайских стальных продуктов, традиционно являются Европейский союз и США, однако, постепенно эта тенденция распространяется и на страны с активно растущими экономиками, такие как Бразилия, Мексика, Индия, Индонезия, Таиланд, Россия и другие. Во многом это объясняется активной экспансией китайского экспорта на рынки этих стран в последние годы, с постепенным сокращением присутствия китайской стали на рынках США и Евросоюза с целью избежать жестких мер торговой защиты со стороны этих стран. Так, по сравнению с 2007 г. в 2011 г. доля экспорта китайской стали в США и Евросоюзе сократилась на 10,4 процентных пункта и составила только 13,7% всего объема экспорта. Южная Корея остается одним из ведущих покупателей китайской стальной продукции, однако запуск новых производственных мощностей в 2011 г. значительно ослабил зависимость от импорта стали из КНР, в результате из-за опасения давления на национальную южнокорейскую сталелитейную промышленность в 2011 г. было также инициировано антидемпинговое расследование. На данный момент достаточно перспективными выглядят для Китая рынки стран Ближнего Востока, Южной Америки и Африки.

Замедление глобального экономического роста, кризис еврозоны, давление инфляции в развитых странах в сочетании с наращиванием производственного потенциала сталелитейных компаний Китая, с последующим наращиванием экспортного предложения, скорее всего, приведет к усилению применения мер протекционизма со стороны стран-партнеров и росту числа торговых конфликтов. Так, например, Министерство торговли США продолжает настаивать на применении так называемого компенсационного налога для стран с «нерыночной экономикой» в отношении Вьетнама и Китая. Все это говорит о сложной ситуации для китайского экспорта продукции металлургической промышленности в близлежащей перспективе. Однако грамотная политика государства в области поддержки развития металлургической промышленности страны, ориентированная, прежде всего, на удовлетворение внутреннего спроса стальной продукции, повышение степени переработки предлагаемой на экспорт продукции и достаточно агрессивную ценовую политику, несомненно, будет оказывать дальнейшее положительное влияние на развитие китайской сталелитейной промышленности и обеспечение лидирующей позиции Китая в мире в области глобального производства и международной торговли сталью.



Ирина Медведкова
Доцент НИУ Высшей школы
экономики



Татьяна Трудаева
Доцент НИУ Высшей школы
экономики

ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ

Железнодорожный транспорт и вступление России в ВТО

Фарид Хусаинов

Одной из базисных отраслей российской экономики является железнодорожный транспорт. Эффективность его функционирования влияет на развитие практически всех других секторов.

Каким образом присоединение России к ВТО может повлиять на железнодорожный транспорт? Здесь можно выделить следующие основные направления:

- влияние на деятельность и на тарифы ОАО «РЖД» (перевозчика и владельца инфраструктуры);
- влияние на объемы грузовых перевозок различных грузов и их экспортную ориентацию;
- влияние на различные производства железнодорожного машиностроения (производство железнодорожного подвижного состава, производство литья для колесных пар и т.п.).

По первому пункту, большинство экспертов пришли к выводу, что негативного влияния на работу «РЖД» от присоединения России к ВТО не будет (см., например «РЖД-Партнер» № 6 за 2012 г., посвященный вступлению в ВТО).

Единственный камень преткновения – различные тарифы для внутрироссийских и для экспортных перевозок через погранпереходы – был урегулирован в процессе переговоров: российская сторона пообещала, что полная унификация этих тарифов, которая проводится с 2001 г., будет завершена к 1 июля 2013 года.

Железнодорожные тарифы и ВТО

Строго говоря, решение о поэтапной индексации железнодорожных тарифов было принято в 2001 г. вне зависимости от вступления России в ВТО. Когда сегодня отдельные представители «РЖД» говорят о том, что эта унификация сделана в угоду требованиям ВТО и приводит к «выпадающим доходам», и затем просят компенсации из государственного бюджета, то они, очевидно, лукавят. Это лишь повод попросить денег из бюджета.

Напомню вкратце предысторию вопроса. После дефолта 1998 г. была издана телеграмма МПС № 722 от 5 сентября 1998 г. о переходе при перевозках на экспорт с внутренних тарифов Прейскуранта 10-01 (номинарованных в рублях) к тарифам Тарифной политики (далее – «ТП»), номинарованных в швейцарских франках, после чего перевозки на экспорт стали примерно в 2,6-3,0 раза дороже.

Затем в 2001 г. было поручение Президента России Владимира Путина о поэтапной унификации тарифов, то есть постепенному переходу к единому уровню независимо от вида сообщения. И эта унификация постепенно, ступенчато происходила все эти годы – с 2001 по 2012 год. Сначала разрыв сократился с 3-кратного до 2-кратного, затем до 1,7-кратного, и т.д., то есть эти уровни постепенно сближались.

Основные этапы этих тарифных изменений

С 1 августа 2001 г. экспорт через российские порты стал исчисляться не по ставкам ТП, а по ставкам Прейскуранта 10-01, то есть он был приравнен к внутрироссийским

перевозкам, а экспорт через погранпереходы оставался на более высоком уровне, по ТП. Кстати, это решение очень сильно поддерживали российские порты, так как они получали искусственное повышение своей конкурентоспособности по сравнению с иностранными (например, Балтийскими) портами. Однако впоследствии оказалось, что погранпереходы перестали справляться с хлынувшим к ним вагонопотоком; стали увеличиваться простои «брошенных» поездов на предпортовых участках сети «РЖД».

Когда в 2003 г. был принят новый Прейскурант № 10-01, там уже было предусмотрено, что 2-й раздел распространяется на внутригосударственные перевозки и экспорт через российские порты, а 3-й раздел – на экспорт через сухопутные погранпереходы.

После 2003 г. также продолжалось постепенное сближение ставок 3-го раздела со ставками 2-го раздела: например, в начале года тарифы на внутрироссийские перевозки и экспорт через порты индексировались, а тарифы на экспорт через погранпереходы были «заморожены». Таблица 1 демонстрирует, как изменялся (индексировался) уровень железнодорожных грузовых тарифов, в том числе по различным направлениям перевозки (во внутригосударственном сообщении, в международном сообщении, в частности, через российские порты и железнодорожные погранпереходы), с момента принятия в 2003 г. действующего Прейскуранта № 10-01 по 2012 год.

Таблица 1. Индексация тарифов Прейскуранта № 10-01

Год	Даты индексации	Общая индексация (относительно уровня предыдущей индексации)	в том числе, по направлениям		
			Внутри-российские перевозки	Экспорт и импорт через российские порты	Экспорт и импорт через погран-переходы
2004	с 01.01.2004 г.	1,120	1,120	1,120	1,120
2005	с 01.01.2005 г.	1,080	1,125	1,125	1,000
	с 01.08.2005 г.	1,021	1,054	1,054	1,000
2006	с 01.01.2006 г.	1,075	1,128	1,128	1,000
2007	с 01.01.2007 г.	1,080	1,109	1,109	1,016
2008	с 01.01.2008 г.	1,1109	1,148	1,148	1,000
	с 02.04.2008 г.	1,0101	1,0125	0,0125	1,000
	с 01.07.2008 г.	1,080	1,100	1,100	1,000
2009	с 01.01.2009 г.	1,050	1,050	1,050	1,050
	с 01.07.2009 г.	1,057	1,057	1,057	1,057
2010	с 01.01.2010 г.	1,094	1,094	1,094	1,094
2011	с 01.01.2011 г.	1,080	1,080	1,080	1,080
2012	с 01.01.2012 г.	1,060	1,060	1,060	1,060

Источник: ❶

Потом эта унификация продолжалась путем «перетаскивания» отдельных позиций (групп груза) из 3-го раздела во второй.

И вот, 25 декабря 2012 г. на сайте Федеральной службы по тарифам был опубликован пресс-релиз «О тарифной политике в области грузовых железнодорожных перевозок по инфраструктуре ОАО «РЖД» на 2013 год», в котором сообщалось о принятом решении по унификации тарифов 2-го и 3-го разделов Прейскуранта № 10-01 с переходом на применение при определении тарифа за перевозку груза только ставок 2-го раздела Прейскуранта № 10-01, независимо от вида сообщения (кроме транзита, если иное не предусмотрено международными договорами).

Чтобы максимально использовать преимущества членства в ВТО, необходимы дальнейшие меры по либерализации экономики, а также модернизация экономических и политических институтов.

Таким образом, проблемы тарифов в контексте вступления России к ВТО сегодня не существует. Это, впрочем, не означает, что в сфере тарифов нет других проблем, например, связанных с формированием условий железнодорожных перевозок в границах Единого экономического пространства (т.е. перевозок между Россией, Беларусью и Казахстаном). Но обсуждение этих проблем выходит за рамки настоящей статьи.

Более того, «РЖД» как компания и российские железные дороги как отрасль заинтересованы в расширении торговых связей между Россией и другими странами, так как это – мощный стимулирующий фактор и для «РЖД». Доходы от экспорта транспортных услуг могут инвестироваться в развитие железнодорожной инфраструктуры внутри России.

Перевозки грузов в условиях членства России в ВТО

Гораздо более важным является влияние на объемы грузовых перевозок различных грузов и их экспортную ориентацию.

Перевозки в полувагонах (черные и цветные металлы) и цистернах (химикаты, продукты нефтехимии), а так же, частично, в крытых вагонах (тарированные химикаты) и минераловозах (удобрения) – возрастут. В связи с этим можно ожидать увеличение спроса на производство указанных родов подвижного состава.

Вместе с тем, перевозки на платформах машин и оборудования, возможно, снизятся. Перевозки продукции пищевой и легкой промышленности осуществляются главным образом автомобильным транспортом, и динамика их производства не оказывает существенного влияния на грузовые железнодорожные перевозки.

Особняком в этом списке стоит производство стройматериалов. С одной стороны, их производство в России осуществляется с завышенными, в сравнении со среднемировыми, издержками. Вместе с тем, так как доля транспортной составляющей в цене подобных грузов (щебень, песок, цемент и т.п.) в России велика (15-30%, иногда достигает 50%), маловероятно, что российские производители могут переключиться на импортные аналоги. Наоборот – угроза роста доли импорта будет сдерживать рост тарифов на подобные грузы. Например, на цемент (как это было во время массированного ввоза цемента из Турции во время резкого повышения цен цементными холдингами в 2006-2007 гг.), что позволит увеличивать потребление подобных грузов строительной отраслью.

Спрогнозировать конкретные цифры увеличения или снижения погрузки сегодня не представляется возможным, поскольку снижение импортных пошлин, например, по химикатам с 6,5 до 5,2%, столь незначительно (всего на 1,3 процентных пункта), что само по себе, без учета других факторов, не вызовет радикального снижения объемов перевозок при прочих равных условиях.

Кроме того, необходимо отметить, что если в перевозках на экспорт в относительном выигрыше может оказаться железнодорожный транспорт (из-за структуры грузопотока), то в импортных перевозках – наоборот, увеличится доля автомобильного транспорта, в том числе, доля иностранных автомобильных перевозчиков. Высока вероятность того, что в этом случае автомобилисты выйдут с различными инициативами по дополнительному лицензированию автомобильных перевозок с целью снижения конкуренции на этом рынке – уменьшению количества участников рынка и недопущению (или квотированию доли) иностранных перевозчиков.❷

Еще один существенный выигрыш для железнодорожной отрасли заключается в том, что присоединение страны к ВТО обычно увеличивает товарооборот между государствами и, следовательно, возможно увеличение экспортно-импортных перевозок. Учитывая, что доходность экспортных перевозок выше, чем доходность внутрироссийских (при прочих равных условиях), стимулирование

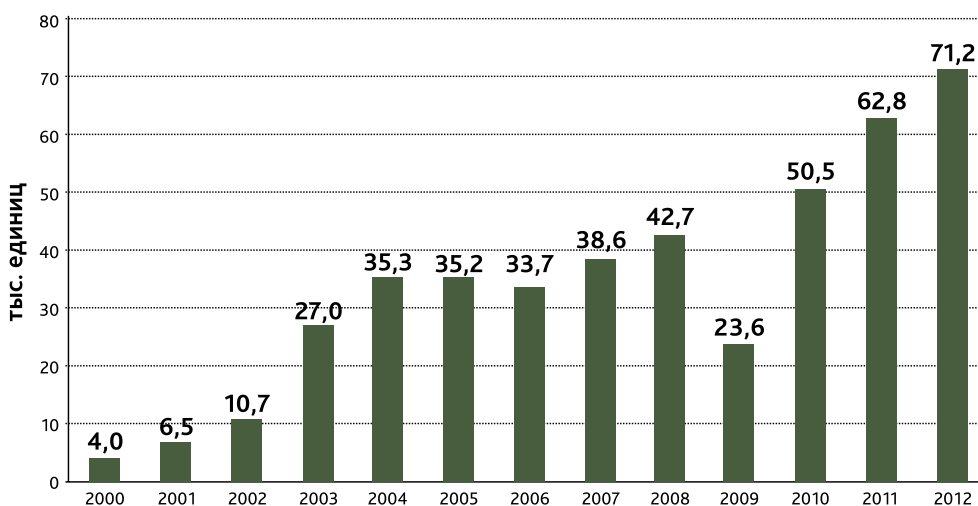
международных перевозок приведет к увеличению доходов отрасли при условии, что инфраструктура (как железнодорожная, так и портовая) позволит пропустить такие объемы грузов.

Транспортное машиностроение

Существующие протекционистские ограничения в отношении производителей литья для боковых рам тележек колесных пар приводят к увеличению цены вагонов. Это, в свою очередь, с некоторым лагом может приводить к росту тарифной нагрузки на грузоотправителей. Таким образом, за защиту «отечественного производителя» российская экономика платит повышенными железнодорожными тарифами. С чисто экономической точки зрения необходима полная ликвидация протекционистских мер в этой сфере, что будет положительно сказываться на развитии рынка железнодорожных грузовых перевозок.

В настоящее время вагоностроительная отрасль России развивается устойчиво хорошо. В 2012 г. российские вагоностроители произвели 71,2 тыс. единиц грузовых вагонов, что на 13,4% больше, чем в 2011 г. и на 41,0% больше, чем в 2010 году. (Рис. 1).

Рисунок 1. Производство грузовых вагонов в России в 2000-2012 гг., тыс. ед.



Источник: Росстат

По мнению экспертов, эти цифры в 2010 и 2011 гг. могли быть и выше, но рост упирается в дефицит вагонокомплектов – набора узлов для сборки вагонов. Этот дефицит в 2011 г. составил 40 тыс. единиц и связан он, помимо прочего, с тем, что предложение литейных производств не поспевает за спросом на литье. В этих условиях очевидно, что любое ограничение иностранной конкуренции автоматически приводит к удорожанию литья, следствием чего становится рост цен на новые вагоны, а он, в свою очередь, оказывает повышающее давление на уровень цен на грузовые перевозки. Таким образом, ограничение конкуренции приводит к тому, что расплачиваются за это грузоотправители, а точнее – они переносят это повышение на потребителей конечной продукции, то есть конечные потребители становятся беднее.

Вместе с тем, необходимо заметить, что в 2013-2014 гг., по всей видимости, уже не будет таких высоких темпов роста производства вагонов, а в последующие годы производство стабилизируется (или даже будет наблюдаться небольшой спад). Связано это с тем, что уже во второй половине 2012 г. на рынке грузовых перевозок стал явственно ощущаться профицит вагонов, что выразилось, в частности, в снижении средней ставки за предоставление вагонов. Таким образом, если мы увидим снижение темпов роста производства вагонов в 2014-2015 гг., то было бы неправильно связывать это со вступлением России в ВТО.

О позиции представителей железнодорожного машиностроения

Беспокойство машиностроителей вызывает угроза снижения стимулов для иностранных инвесторов по локализации производств в России. При этом игнорируется опыт других стран (Китая, Бразилии, Индии), вступивших в ВТО с аналогичной ситуацией на рынке труда: иностранные производства не только не «ушли» из стран после вступления в ВТО, но темпы роста иностранных инвестиций существенно усилились.

В ответ на озабоченность машиностроителей, представители рабочей группы по вступлению России в ВТО заявляют, что, если эффект от членства нашей страны в ВТО окажется болезненным, у государства всегда есть внутренние рычаги поддержки национальной экономики, а также механизм переговоров, вплоть до пересмотра принятых международных обязательств.

Однако страхи все еще существуют – так, генеральный директор ОАО «Уралвагонзавод» О. Сиенко высказался в защиту протекционизма в сфере вагоностроения, утверждая, что если пустить иностранных производителей, то «мы можем торжественно похоронить нашу вагоностроительную отрасль»³, поскольку у иностранных производителей есть возможность брать кредиты под более низкие проценты.

Парадокс заключается в том, что высокие проценты, по которым кредитуют экономику российские банки, помимо прочего, объясняются «защитой» правительством России банковского сектора от конкуренции иностранных банков. Таким образом, предлагается с помощью протекционизма бороться с теми негативными явлениями, которые сами являются порождением протекционизма.

В пользу решения о присоединении России к ВТО свидетельствует так же тот факт, что ни одна из стран, вступивших в ВТО, не вышла оттуда. Более того, применение норм и правил ВТО до вступления так же может давать положительные результаты. Так, на прошедшей конференции по инвестициям в железнодорожную инфраструктуру заместителю руководителя представительства компании «Казахстан темир Жолы» («Казахстанские железные дороги») в России был задан вопрос: «Повлияло ли объявление о грядущем присоединении Казахстана к ВТО на транспортное машиностроение в Республике»? Он ответил, что да, в Казахстан стали активно приходить иностранные инвесторы со своими эффективными технологиями. Например, в сотрудничестве с «General Electric» построен новый завод по производству тепловозов, совместно с французской компанией строится и в ближайшее время будет запущен электровозосборочный завод. Кроме того, в Астане запущен новый завод по производству скоростных поездов. Это свидетельствует о том, что для Казахстана предстоящее вступление в ВТО стало детонатором роста этой отрасли.

Таким образом, вступление в ВТО (или, как в случае с Казахстаном – объявление о намерении) положительно сказывается на притоке иностранных инвестиций. Вместе с тем, присоединение к ВТО является условием «необходимым, но не достаточным», которое должно быть дополнено другими мерами по либерализации экономики и модернизации экономических и политических институтов.



Фарид Хусаинов
Кандидат экономических наук,
преподаватель РОАТ МИИТ

- ❶ Лукьянова О.В., Хусаинов Ф.И. Об изменении железнодорожных грузовых тарифов с 1 ноября 2012 г. // Бюллетень транспортной информации. - 2012. - № 10. - С.3-13.
- ❷ Хусаинов Ф.И. Вступление России в ВТО и железнодорожный транспорт // Бюллетень транспортной информации - 2012. - № 9. - С.9-15.
- ❸ Екимовский А. Мы понимаем, что рынок не резиновый. Интервью О.Сиенко // «Коммерсант Business Guide» от 03.04.2012 г.- С.6-7.

ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ

Либерализация сферы услуг как фактор роста производительности экономики

Услуги играют все более важную роль в современной экономике, представляя собой не только конечный, но и промежуточный продукт в промышленности. Удельный вес сектора услуг в мире неуклонно возрастает, достигая сейчас порядка 70% общемирового ВВП.

Тенденция повышения роли сектора услуг особенно ярко проявляется в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, так как скорость роста относительно новых секторов рынка услуг здесь значительно превышает темпы развития традиционных отраслей. В связи с этим большое внимание со стороны экономистов уделяется проблеме либерализации сферы услуг как важнейшего фактора либерализации экономики в целом.

В рамках Всемирной торговой организации задаче стимулировать постепенную либерализацию сферы услуг в странах-членах служит принятое в 1994 г. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС). Оно содержит принципы, составляющие основу многосторонней правовой системы, регулирующей торговлю услугами. ГАТС регулирует как трансграничную торговлю услугами, так и торговлю ими в пределах национальной территории.

Основные принципы ГАТС во многом совпадают с принципами другого основополагающего документа ВТО – Генерального соглашения по тарифам и торговле – и подразумевают предоставление возможности иностранным поставщикам услуг действовать в странах-членах на равных правах с национальными поставщиками услуг, отсутствие дискриминации по отношению к каким-либо участникам Соглашения, прозрачность в отношении информации, касающейся регулирования торговли услугами, а также постепенную либерализацию в рамках переговорного процесса.

Слабое развитие сферы услуг – общая проблема стран с переходной экономикой

Регулирование сферы услуг в странах с переходной экономикой часто включает в себя ограничение иностранного участия или вхождения на рынок иностранных поставщиков услуг. При этом значительная часть поставщиков услуг в «стратегических отраслях» остается в руках государства. Существует целый ряд исследований, в том числе посвященных странам бывшего СССР, в которых доказывается прямая связь между либерализацией сферы услуг и повышением производительности в экономике в целом. Под либерализацией здесь понимается снятие барьеров в отношении иностранных поставщиков услуг, которые приносят с собой опыт и технологии, внедряемые в местный процесс производства.

Степень либерализации различных секторов народного хозяйства, в том числе и сферы услуг, обычно оценивается при помощи индекса, разработанного Европейским банком реконструкции и развития. В числе этих секторов встречаются и следующие услуги: торговля и валютная система (Trade & Forex system); реформирование банков и либерализация процентных ставок (Banking reform & interest rate liberalization); рынки ценных бумаг и небанковские финансовые институты (Securities markets & non-bank financial institutions); совокупный индекс инфраструктурных реформ (Overall infrastructure reform); телекоммуникации (Telecommunications); дорожная сеть (Railways, Roads). Интересно отметить, что имеется четкая корреляция между совокупным индексом и уровнем экономического развития стран мира.

Отрасль услуг является стратегическим и не до конца использованным ресурсом, находящимся в распоряжении политиков.

Низкая степень развития сектора услуг являлась одной из ключевых особенностей экономик стран бывшего СССР на первоначальном этапе их трансформации. Хотя за 20 с лишним лет продуктивность данной сферы в них заметно возросла, она по-прежнему остается значительно ниже уровня промышленно развитых стран с рыночной экономикой. Похоже дела обстоят и со степенью либерализации сферы услуг: по данным ЕБРР на 2009 г., в восточноевропейских и центральноазиатских странах она составляет лишь половину той, что достигнута мировыми лидерами.

В рамках упомянутой группы стран также заметен существенный разрыв в скорости либерализации сферы услуг между странами, вступившими или собирающимися вскоре вступить в ВТО, и государствами, пока не проявившими готовность присоединиться к этой международной организации. При этом интересно отметить, что хотя процесс присоединения новых членов к ВТО обычно приводил к реальной либерализации сферы услуг в этих странах, для действующих членов организации предложенные положения по сектору услуг в рамках Повестки дня для развития, принятой в Дохе, оказываются гораздо менее либеральными, чем фактическая политика государств-кандидатов.

Механизмы влияния сферы услуг на экономику в целом

Выделяется ряд механизмов влияния либерализации сферы услуг на рост производительности. Во-первых, увеличение специализации производителей услуг приводит к дополнительным выгодам от торговли услугами за счет большего разнообразия и расширения рынков. Во-вторых, более низкая цена, лучшее качество и более широкий выбор услуг в сфере транспорта, телекоммуникаций, финансов и бизнеса позволяют реализовывать более сложную структуру организации производства и фрагментацию производственной деятельности. В-третьих, аутсорсинг услуг предприятиями, работающими в динамично развивающихся отраслях, ведет к более эффективному распределению факторов производства, что приводит к экономическому росту.

Отмечается, что рост производительности в результате либерализации сферы услуг наиболее заметен в случае с малым бизнесом. Это объясняется тем, что в отличие от крупных фирм, имеющих возможность держать в штате специалистов сферы услуг, таких как юристы, бухгалтера, водители и курьеры, небольшие предприятия вынуждены больше полагаться в обеспечении этих потребностей на рынок.

Также позитивный эффект от либерализации сферы услуг наиболее наглядно проявляется в случае с предприятиями-экспортерами продукции. В частности, уменьшение препятствий и ограничений, возникающих вследствие неэффективности деятельности отрасли электроэнергетики и телекоммуникаций, стимулирует экспортную деятельность перерабатывающей промышленности. Аналогичным образом продвижение реформ по либерализации в сфере телекоммуникаций, электроэнергетики, железнодорожного и дорожного транспорта, банковского сектора способствует расширению экспортной деятельности производителей. Исследователи отмечают, что реформирование сферы услуг оказывает гораздо более серьезное влияние на интенсивность деятельности уже состоявшихся экспортеров, чем на решение новых фирм о выходе на экспортные рынки.

Подводные камни либерализации

При этом необходимо учитывать, что сфера услуг сама по себе внутренне неоднородна и делится на ряд секторов. Эффект от либерализации рынка в этих секторах на общую производительность экономики может заметно различаться. Так, в некоторых исследованиях отмечается, что наиболее позитивное влияние на экономику оказывает либерализация транспортных услуг, в частности, автомобильных и железнодорожных перевозок. В то же время подобные реформы в банковском секторе нередко оказывают отрицательное влияние, особенно в краткосрочной перспективе.

Исследователи полагают, что это объясняется тем, что либерализация банковского сектора в странах с переходной экономикой обычно сопровождается введением более жестких требований к достаточности капитала. Чтобы соблюсти эти требования, банкам приходится сокращать активы, что ведет к сворачиванию кредитования и росту процентных ставок. Это создает более высокие издержки для потребителей финансовых услуг и снижает производительность труда на уровне отдельных фирм.

Тем не менее, существуют свидетельства о том, что в странах с большим отставанием в либерализации кредитного рынка наблюдался более медленный рост ВВП на душу населения по сравнению со странами-лидерами в проведении реформ. Это объясняется международной конкуренцией за потоки капитала и необходимостью создания репутации страны с благоприятными условиями для прямых иностранных инвестиций.

Выводы ряда исследований указывают на то, что распределение выгод от либерализации сферы услуг не является равномерным, и многие фирмы могут оказаться в проигрыше в плане снижения своей производительности в результате либерализации некоторых отраслей сферы услуг. Так, наблюдается асимметричное влияние торговых издержек на производительность фирм в низкотехнологичных и высокотехнологичных секторах. Кроме того, согласно некоторым моделям, снижение торговых издержек ускоряет темп технологического обновления среди фирм, занимающихся экспортом, и, напротив, замедляет – среди фирм, работающих лишь на внутренний рынок.

Это не означает, что либерализацию сферы услуг проводить не следует, поскольку совокупные и долгосрочные позитивные влияния могут вполне компенсировать частичные или краткосрочные негативные итоги. Однако становится очевидным, что, проводя соответствующие реформы, политики должны быть готовы иметь дело с частично негативными последствиями проведения либерализации, учитывать риски, а также трезво оценивать сроки, необходимые, чтобы либерализация принесла плоды.

Барьеры для либерализации сферы услуг в условиях стран с переходной экономикой могут иметь как регулятивно-бюрократический характер, так и являться следствием рыночных условий, на которые правительства не в состоянии эффективно влиять. Среди первой группы барьеров самыми значительными считаются чрезмерные бюрократические издержки, в том числе в форме неформальных платежей и откровенной коррупции, проблемы, связанные с несовершенством налоговой системы, а так же отсутствие системы конвертации валюты в ряде стран.

Резюмируя вышесказанное, можно утверждать, что эффективная отрасль услуг является стратегическим и не до конца использованным ресурсом, находящимся в распоряжении политиков. Так, например, по оценкам некоторых исследователей, полная либерализация рынка услуг в России могла бы повысить производительность труда в среднем на 20%.

Источники: «Эко-Согласие»; Oleksandr Shepotylo and Volodymyr Vakhitov, "Impact of services liberalization on productivity of manufacturing firms: evidence from Ukrainian firm-level data"; Roman Vakulchuk, Farrukh Irnazarov, Alexander Libman, "Liberalization of Trade in Services in Kazakhstan and Uzbekistan: Analysis of Formal and Informal Barriers"; Alexandr Knobel, "The influence of services trade liberalization on service flows and industry productivity in CIS countries and Russia"; David Tarr, "Impact of Services Liberalization on Industry Productivity, Exports and Development. Six Empirical Studies in the Transition Countries"

ГЕНДЕРНОЕ РАВЕНСТВО

Достижение гендерного равенства: проблема этическая и экономическая

Женщины должны иметь равенство с мужчинами в правах, в доступе к ресурсам и возможности выражать свои интересы.

Равенство мужчин и женщин важно для обеспечения устойчивого развития. Однако гендерный баланс – это не только этический принцип, но и важный фактор эффективного экономического развития. В последнее время был опубликован ряд докладов, в которых анализируется ситуация в этой области, рассматриваются барьеры на пути к равноправию полов и предлагаются пути улучшения ситуации.

Потенциал женщин в экономике не используется в полной мере

Несмотря на то, что в последнее время гендерным проблемам в мире, особенно в развитых странах, уделяется больше внимания, роль женщин в экономике и бизнесе недостаточна – и по сравнению с потенциалом, и для удовлетворения потребностей современного общества. По оценкам Booz & Company, сегодня в мире около 25% женщин от 20 до 65 лет (или 860 млн человек) не имеют возможности принимать участие в экономической деятельности. При этом 95% из них живут в развивающихся странах. Если учесть девочек до 20 лет, то количество недоиспользованного потенциала вырастет в течение следующего десятилетия до миллиарда. По мнению экспертов Ernst & Young, появление на рынке этого «миллиарда» может иметь более мощный эффект, чем демографический взрыв XX века. Экономика могла бы получить огромный импульс, могли бы появиться новые потребители, динамично развиваться традиционные рынки, а также создаваться новые.

Гендерный баланс выгоден и на уровне отдельных компаний. Исследования показывают, что организации, которые в полной мере используют потенциал женщин, развиваются лучше. Так, рентабельность 25 компаний из списка Fortune 500, которые имели большое количество женщин на руководящих позициях, была выше, чем у других компаний, на 18-69%.

Образование – предпосылка повышения роли женщин?

Образование является необходимым условием для гармоничного и устойчивого развития общества, и равный доступ к образованию для мужчин и женщин имеет важное значение. Огромным достижением последнего времени является введение всеобщего начального образования в большинстве стран мира, что позволяет детям обоих полов получить базовую грамотность. Проблемы могут возникать на более продвинутых стадиях образования. Даже если школы бесплатные, семьи вынуждены оплачивать дополнительные расходы, связанные с канцелярскими принадлежностями, формой и питанием. Поэтому в развивающемся мире, особенно в бедных семьях, в среднюю школу отдают преимущественно мальчиков.

В развитых странах-членах ОЭСР ситуация другая. Образование до возраста 15 или 16 лет является здесь обязательным, однако вероятность окончания средней школы у девочек больше, чем у мальчиков. Кроме того, как показывают исследования, женщины больше читают. Как результат, женщины не менее образованы, чем мужчины – а во многих странах ОЭСР даже превосходят их. При этом мальчики лучше успевают в математике и точных науках, что впоследствии предопределяет их специализацию в отраслях, связанных с этой сферой.

Несмотря на успехи в решении гендерных проблем в последние десятилетия, экономический потенциал женщин используется недостаточно как в развитых, так и в развивающихся странах.

Меры, предпринятые правительствами развитых стран, способствовали повышению числа женщин, имеющих после-университетское образование. Так, принятое в США в 1972 г. законодательство, направленное на устранение дискриминации в сфере образования, привело к тому, что доля женщин в общем количестве лиц, получивших научные степени, возросло с 25% в 1972 г. до 44% в 1994 году.

Однако даже получение женщинами хорошего образования не гарантирует им равный доступ к занятости, достойную оплату труда и равные возможности роста. Дискриминация в сфере занятости все еще существует.

Многочисленные исследования показывают, что практически во всех странах, в том числе государствах ОЭСР, женщины сталкиваются с трудностями на рынке труда. Хотя в целом занятость женщин растет, они испытывают больше трудностей в поиске первой работы, зарабатывают меньше, чем мужчины, во многих случаях вынуждены работать неполный рабочий день. В среднем в странах ОЭСР заработная плата женщин на 16% меньше, чем у мужчин.

Такие различия существуют в значительной степени потому, что женщины по-прежнему несут основное бремя неоплачиваемого, но неизбежного домашнего труда и ухода за детьми. Причем часто такая ситуация связана со стереотипами общественного сознания. Во многих странах по-прежнему доминирует традиционное представление о женщине как домохозяйке, присматривающей дома за детьми. Так, в России почти 70% женщин и более 80% мужчин считают, что женщина должна жертвовать работой ради семьи. В странах ОЭСР этот показатель ниже: в Дании, например, такого мнения придерживаются лишь 15% женщин и 10% мужчин.

Даже если женщина работает, ей трудно продвигаться по карьерной лестнице. Существует так называемый «стеклянный потолок», когда формально ограничений не существует, но неофициально при назначении на должность приоритет отдается мужчине. В результате в странах ОЭСР количество женщин на руководящих должностях на 21% меньше, чем лиц мужского пола, занимающих руководящие посты. Опыт Норвегии показывает, что эта проблема может быть эффективно решена путем установления гендерных квот.

Женское предпринимательство имеет большие резервы

Как правило, женщины меньше представлены в сфере бизнеса и предпринимательства и заняты в основном в области здравоохранения, социального обеспечения, образования и административной работы.

Предпринимательство играет важную роль в создании новых рабочих мест, внедрении инноваций и стимулировании роста как в развивающихся, так и в развитых странах. Сейчас это понимается практически повсеместно, поэтому в большинстве стран содействие предпринимательству является ключевой задачей политики. Тем не менее, исследования показывают, что все же в странах ОЭСР в основном развивается «мужское предпринимательство»: больше инициатив происходит именно от них. В целом доля предприятий, принадлежащих женщинам, составляет примерно 30% от общего числа предприятий как в ОЭСР, так и в развивающихся странах. Причем в среднем женские предприятия меньше по масштабам, работают в ограниченном диапазоне секторов. Женщины-предприниматели зарабатывают на 30-40% меньше, чем их коллеги-мужчины, и женские компании в 3,5 раза реже достигают уровня дохода в 1 млн долл. США.

Исследователи также отмечают, что женщины существенно меньше, чем мужчины, используют кредиты для финансирования начала своей предпринимательской деятельности.

Интересно, что среди миллиардеров мира лишь 10% женщин, причем половина из них создали свое богатство сами. Кроме того, по национальности половина женщин-миллиардеров – китайки.

Время действовать

Как изменить сложившуюся ситуацию? Эксперты предлагают осуществить комплекс мер, направленных на улучшение гендерного равенства в странах ОЭСР. По их мнению, большие задачи стоят перед правительствами: прежде всего, необходима большая интеграция гендерных аспектов как в общую политику стран, так и в секторальную политику. Это непростая задача, для осуществления которой необходимо повышать потенциал сотрудников правительственных структур для того, чтобы они могли эффективно учитывать гендерный подход по всему циклу государственного управления, а также уметь оценивать влияние своей политики на гендерный баланс.

Для тщательного мониторинга ситуации нужны надежные данные с разбивкой по половому признаку, которых сегодня недостаточно. Необходимы существенные изменения в сборе статистической информации, включающие как увеличение количества, так и качества данных в гендерном разрезе.

Эксперты предлагают реформировать правовую базу и обеспечивать выполнение законов с тем, чтобы удалить любые препятствия на пути гендерного равенства. Необходимо реально устранить дискриминацию, в том числе обеспечив равную оплату за труд равной ценности.

Эффективной была бы система экономической поддержки и стимулов, направленная на отказ от дискриминации по отношению к женщинам. Совершенствование инфраструктуры, облегчающей воспитание детей, могло бы высвободить время и ресурсы женщин и позволить им принимать более активное участие в экономике.

Многое может сделать и частный бизнес. Необходимо создание новой корпоративной культуры и методов работы, нацеленных на достижение гендерного баланса. Ряд крупных компаний уже начали работать в этом направлении – они обмениваются опытом и развивают сотрудничество как внутри бизнес-сообщества, так и взаимодействуют с другими секторами, государственными органами и неправительственными организациями.

Например, Ernst & Young, наряду с инициативами внутри собственной корпорации, планирует развивать сотрудничество со Всемирным экономическим форумом с целью создания базы данных хороших практик в области достижения гендерного равенства. В проекте принимают участие лидеры, которые предпринимали успешные действия в своих организациях, странах и сообществах. Еще одной инициативой является «Кампания третьего миллиарда» – глобальный альянс корпораций, правительств, некоммерческих организаций и академических учреждений. Деятельность альянса направлена на то, чтобы помочь одному миллиарду женщин, которые сейчас не имеют возможности принимать активное участие в экономической деятельности, преодолеть барьеры на пути к полному использованию своего потенциала. Деятельности по повышению роли женщин в экономике посвящена, в частности, работа Международного совета женщин-лидеров, созданного по инициативе Хилари Клинтон и Государственного департамента США, а также конкурса молодых женщин-предпринимателей, проводимого Ernst & Young.

Источники: High achievers: recognizing the power of women to spur business and economic growth. Ernst & Young, 2012; Closing the Gender Gap - Act Now, OECD, December 2012; «Гендерные проблемы и развитие. Стимулирование развития через гендерное равенство в правах, в доступности ресурсов и возможности выразить свои интересы», Москва, «Весь Мир», 2001

Региональные новости

Запрет на поставки мяса из США: новая торговая война?

С 11 февраля текущего года Россельхознадзор ввел временные ограничения на поставки из США свинины, говядины и индейки, а также мясopодуkтов, в которых был обнаружен рактопамин, из-за негативного воздействия этого гормона роста на здоровье человека. Кроме того, чиновники сообщили о возможности введения аналогичных ограничений в отношении куриного мяса в случае выявления этого вещества в поставляемой продукции.

Запрет на ввоз мяса из США вызвал крайне негативную реакцию в Вашингтоне. США призвали российские власти немедленно снять запрет на импорт американского мяса и соблюдать обязательства, взятые на себя Россией при вступлении в ВТО.

«США крайне разочарованы решением России ввести запрет на ввоз американского мяса, которое соответствует самым высоким стандартам безопасности в мире», – говорится в совместном заявлении Торгового представителя США Рона Кирка и Министра сельского хозяйства США Тома Вилсака.

«Это решение угрожает подорвать наши двусторонние торговые отношения. Подобные шаги не соответствуют международным стандартам и, как представляется, не увязываются с обязательствами России в рамках ВТО», – заявил представитель Минсельхоза США.

По словам руководителя Роспотребнадзора Геннадия Онищенко, Россия снимет запрет на поставки мяса из США, если американская сторона откажется от направления в Россию мясной продукции, полученной с использованием рактопамина. «Не мы одни, а более ста стран, включая страны Европейского союза, не принимаем научных обоснований США о безопасности рактопамина. А США в торговле придерживаются политики сплит-системы – в Европу такое мясо они не поставляют», – отметил глава Роспотребнадзора.

Источники: «Америка: Ждите ответа», «АГРОРУ.ком», 8 февраля 2013 г.; «Россия – США: жертвой рактопамина стала американская индейка», «ТПП-Информ», 8 февраля 2013 г.

Украина: между Таможенным и Европейским союзами

Украина выступает за создание единого экономического пространства между ЕС и странами Таможенного союза, заявил Министр иностранных дел Украины Леонид Кожара 11 февраля 2013 года.

По его мнению, в таком экономическом пространстве легко найдется место для Украины, поскольку она расположена как раз между этими двумя мощными экономическими силами. Министр недоумевает, почему «Европейский и Таможенный союзы, которые имеют общую границу и товарооборот 446 млрд долл. США, даже разговора не начинают об облегчении торговли».

Украина надеется на подписание соглашения об ассоциации и зоне свободной торговли с Евросоюзом уже в ближайшем будущем. В то же время она крайне заинтересована и в Таможенном союзе (ТС). По словам Министра, «Таможенный союз – это 60 млрд долл. США товарооборота. Разве мы можем отказаться от настолько мощного рынка?» Кроме того, членство в ТС позволит снизить цену накупаемый в России природный газ.

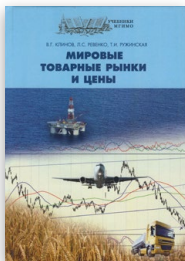
Но, по словам бывшего министра экономики Украины Богдана Данилишина, присоединение Украины к ТС возможно только на ее условиях, а вопрос о присоединении может подниматься лишь после того, как все члены Таможенного союза вступят в ВТО.

Сейчас Украина ищет формы сотрудничества с ТС и предлагает секторальное взаимодействие по формуле «3+1», то есть три страны Таможенного союза (Россия, Беларусь, Казахстан) плюс Украина подписывают только те документы, которые не будут противоречить украинским обязательствам по отношению к ЕС и ВТО.

Однако позиция стран ТС заключается в том, что либо подписываются все соглашения, либо присоединение невозможно.

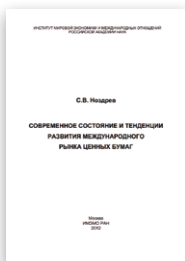
Источники: «Позиция Таможенного союза в отношении Украины: или все, или ничего, – Кожара», «Хвиля», 8 февраля 2013 г.; «Данилишин: Предметный разговор о присоединении Украины к ТС возможен только после вступления Беларуси и Казахстана в ВТО», «ЧасПик».

Публикации и ресурсы



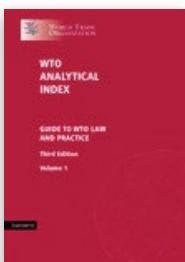
В.Г. Клинов, Л.С. Ревенко, Т.И. Ружинская. Мировые товарные рынки: учебник, МГИМО-Университет, 2012

Учебник посвящен актуальным теоретическим и практическим проблемам изучения мировых товарных рынков. Детально структурированные разделы рассматривают вопросы функционирования рынков сельскохозяйственных, топливно-сырьевых, машинно-технических товаров и технологий. Особое внимание уделено проблемам формулирования целей и задач конъюнктурного исследования, выявления комплекса условий и факторов экономической конъюнктуры, закономерностей и специфики ценообразования на мировых товарных рынках. Учебник предназначен для студентов, аспирантов и преподавателей вузов, но может быть полезен и специалистам-практикам, связанным с деятельностью на мировых товарных рынках. Интернет: <http://goo.gl/0zx1W>



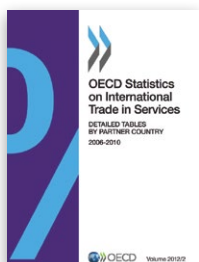
С.В. Ноздрев. Современное состояние и тенденции развития международного рынка ценных бумаг, ИМЭМО РАН, 2012

Публикация посвящена исследованию современного этапа развития международного рынка ценных бумаг, его проблемам и перспективам. Особое внимание уделено месту международного рынка ценных бумаг в глобальной финансовой архитектуре и роли, которую играют трансграничные потоки капиталов в формировании его ключевых тенденций. Анализируются процессы трансформации институциональной структуры фондового рынка, биржевого и внебиржевого секторов, роль международных финансовых центров, эволюция использования основных финансовых инструментов на международном рынке капиталов. В издании дается оценка влияния глобальных тенденций на процессы интеграции российского фондового рынка в мировое финансовое пространство. Интернет: <http://goo.gl/VTFOj>



Аналитический индекс ВТО

Аналитический индекс ВТО – это регулярно публикуемый справочник по всем Соглашениям Всемирной торговой организации, их интерпретации и применению Апелляционным органом, третейскими группами и другими органами ВТО. В издании содержатся сведения об истории появления отдельных правовых норм, правоприменительной практике и периодически появляющихся прецедентах. Это уникальный материал, который дает комплексное представление обо всей работе организации, включая деятельность ее членов в органах ВТО. Обновленное третье издание Аналитического индекса ВТО, охватывающего период с января 1995 г. по сентябрь 2011 г., недавно опубликовано на сайте ВТО. Там же содержится информация о возможности приобретения издания в форме публикации. Интернет: <http://goo.gl/VJNXR>



Справочник ОЭСР по статистике международной торговли услугами. Том 2. Подробные данные по странам-партнерам, ОЭСР, 2012

Торговля услугами – бурно развивающаяся отрасль мировой экономики. В этой публикации ОЭСР предоставлены статистические данные о международной торговле услугами 33 стран ОЭСР, Европейского союза (EU-27), зоны евро (EU-16), а также Гонконга и Китая. Разъясняются используемые термины и методология. В издании содержатся сводные таблицы по структуре торговли с перечислением основных торговых партнеров по каждой стране и по широкому перечню услуг. Данные приведены в долларах США и охватывают период 2006-2010 годов. Интернет: <http://goo.gl/uqzB6>

ИЗУЧАЙТЕ МИР ТОРГОВЛИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ВМЕСТЕ С ПУБЛИКАЦИЯМИ BRIDGES МЕЖДУНАРОДНОГО ЦЕНТРА
ПО ТОРГОВЛЕ И УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

BRIDGES

Новости торговли с точки зрения устойчивого развития
Международные новости на английском языке
www.ictsd.org/news/bridges

BIORES

Аналитика и новости о торговле и окружающей среде
Международные новости на английском языке
www.ictsd.org/news/biores

PUENTES

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии
Новости стран Латинской Америки и Карибского бассейна на испанском языке
www.ictsd.org/news/puentes

PONTES

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии
Международные новости на португальском языке
www.ictsd.org/news/pontes

桥

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии
Международные новости на китайском языке
www.ictsd.org/news/qiao

BRIDGES AFRICA

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии
Новости стран Африки на английском языке
www.ictsd.org/news/bridges-africa

PASSERELLES

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии
Новости стран Африки на французском языке
www.ictsd.org/news/passerelles



Международный центр по торговле и устойчивому развитию

Chemin de Balexert 7-9
1219 Geneva, Switzerland
+41-22-917-8492
www.ictsd.org

«ЭКО-СОГЛАСИЕ»

Центр по окружающей среде и устойчивому развитию

Россия, Москва, ул. Куусинена, 21Б
+7-926-514-3748
www.ecoaccord.org

Публикация «Мосты» выпускается
благодаря финансовой поддержке
доноров и партнеров, в том числе:

**DFID – Департамента Великобритании
по международному развитию**

**SIDA – Шведского агентства по
международному развитию**

**DGIS – Министерства иностранных
дел Нидерландов**

Министерства иностранных дел Дании

**Министерства иностранных
дел Финляндии**

**Министерства иностранных
дел Норвегии**

Ausaid, Австралия

Редакция «Мостов» выражает
благодарность региональным партнерам
за вклад в подготовку публикации.

Редакция «Мостов» принимает
финансовые пожертвования и платную
рекламу, чтобы компенсировать расходы
по подготовке публикации и увеличить
круг наших читателей во всем мире.
Редакция оставляет за собой право отказа
от публикации рекламы и получения
финансовой поддержки.
Взгляды авторов подписанных статей
принадлежат авторам и не обязательно
отражают взгляды МЦТУР и «Эко-
Согласия».

Цитирование материалов «Мостов»
должно содержать полную ссылку на
издание.

Цена: 10.00 евро
ISSN 1996-921X

