



Экономический и Социальный Совет

Distr.
GENERAL

E/1998/55
22 May 1998
RUSSIAN
ORIGINAL: ENGLISH

Основная сессия 1998 года
Нью-Йорк, 6-31 июля 1998 года
Пункт 2 предварительной повестки дня*

ДОСТУП К РЫНКАМ: СОБЫТИЯ ПОСЛЕ УРУГВАЙСКОГО РАУНДА, ПОСЛЕДСТВИЯ,
ВОЗМОЖНОСТИ И ЗАДАЧИ, В ЧАСТНОСТИ ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И НАИМЕНЕЕ
РАЗВИТЫХ СРЕДИ НИХ, В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ

Записка Генерального секретаря

Генеральный секретарь имеет честь представить Экономическому и Социальному Совету доклад, подготовленный секретариатами Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Всемирной торговой организации (см. приложение) по вопросу о доступе на рынки: события после Уругвайского раунда, последствия, возможности и задачи, в частности для развивающихся стран и наименее развитых среди них, в контексте глобализации и либерализации.

* E/1998/100.

Приложение

Доклад, подготовленный секретариатами Конференции Организации
Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Всемирной
торговой организации по вопросу о доступе на рынки: события
после Уругвайского раунда, последствия, возможности и задачи,
в частности для развивающихся стран и наименее развитых среди
них, в контексте глобализации и либерализации

СОДЕРЖАНИЕ

	Пункты	Стр.
РЕЗЮМЕ	1 - 11	4
I. ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ДОСТУПА НА РЫНКИ В 90-Е ГОДЫ	12 - 34	6
A. Доступ на рынки, обеспеченный в рамках Уругвайского раунда	12 - 14	6
B. Многосторонняя либерализация в период после Марракешского совещания	15 - 17	6
C. Меры развивающихся стран по либерализации	18 - 30	7
D. Либерализация в рамках "смешанных" торговых соглашений	31 - 34	10
II. ТАРИФНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ПОСЛЕ УРУГВАЙСКОГО РАУНДА	35 - 57	12
A. Либерализация тарифного режима	35 - 40	12
B. Пиковые тарифы	41 - 44	14
C. Доступ наименее развитых стран на рынки	45 - 53	22
D. Тарифная эскалация	54 - 57	25
III. СЕКТОРА, ЗАТРАГИВАЕМЫЕ ПРИМЕНЕНИЕМ ТОРГОВЫХ МЕР	58 - 73	26
A. Защитительные меры	61	27
B. Антидемпинговые меры	62 - 64	28
C. Компенсационные меры	65	28
D. Текстиль и одежда	66 - 67	28
E. Сельскохозяйственные продукты	68	31
F. Рыбопродукты	69	31
G. Динамично развивающиеся экспортные сектора, представляющие интерес для развивающихся стран	70 - 73	31
IV. ДОСТУП НА РЫНКИ УСЛУГ	74 - 99	37

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

Стр.

Таблицы

1. Средний размер тарифов НБН после Уругвайского раунда по отдельным странам	12
2. Частота использования пиковых тарифов после Уругвайского раунда (применяемые ставки свыше 12 процентов) по товарным группам	14
3. Товары, охваченные пиковыми тарифами; тарифы на экспортную продукцию развивающихся стран после Уругвайского раунда (сельскохозяйственные товары)	16
4. Товары, охваченные пиковыми тарифами; тарифы на экспортную продукцию развивающихся стран после Уругвайского раунда (промышленные товары)	20
5. Изменение положения экспортных секторов развивающихся стран и территорий в мировой торговле и условий доступа их товаров на рынки	33
6. Обязательства, принятые членами Всемирной торговой организации в отношении услуг, в разбивке по способам их предоставления	45

Диаграммы

I. Антидемпинговые меры: инициированные процедуры и принятые окончательные меры, с разбивкой по секторам, в период 1987-1997 годов	29
II. Компенсационные пошлины: инициированные процедуры и принятые окончательные меры, с разбивкой по секторам, в период 1987-1997 годов	30
III. Конкретные обязательства в сфере услуг, общее число по отраслям	39
IV. Меры, влияющие на торговлю услугами	42
Вставка. Горизонтальные обязательства в отношении доступа физических лиц на рынки	44

/...

РЕЗЮМЕ

1. Итогом Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров явилось существенное улучшение условий и расширение гарантий доступа на рынки. Расширение гарантий доступа на рынки было обеспечено путем принятия на себя странами, особенно развивающимися, обязательств в отношении тарифов и заключения многосторонних торговых соглашений, фактически запрещающих установление таких нетарифных барьеров, которые серьезнейшим образом подрывают доверие к многосторонней торговой системе. Генеральное соглашение о торговле услугами (ГСТУ) устанавливает договорные рамки, позволяющие обеспечить гарантии доступа на рынки услуг, включая иностранные инвестиции и движение физических лиц, а также участия в переговорах об улучшении условий такого доступа.
2. В период после создания Всемирной торговой организации были завершены важные многосторонние переговоры, которые значительно расширили доступ на рынки информационно-технической продукции, базовых телекоммуникационных услуг и финансовых услуг. Такая либерализация торговли товарами и услугами свидетельствует о том, что Всемирная торговая организация служит форумом для непрерывных переговоров по вопросу об улучшении условий доступа на рынки. Кроме того, механизм Всемирной торговой организации по урегулированию споров служит эффективным средством защиты для стран, отстаивающих свои права на доступ к рынкам. Различные развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, не являющиеся членами Всемирной торговой организации, включая те, которые стремятся вступить в эту Организацию, таких гарантий не имеют.
3. В то же время на торговле по значительному числу товарных позиций все еще негативно сказываются весьма высокие тарифные барьеры и большая дисперсия тарифов, проявляющаяся в пиковых тарифах и тарифной эскалации. Это отражает тот факт, что в рамках Уругвайского раунда по ряду "чувствительных" товаров некоторые страны снизили тарифы лишь незначительно либо вообще отказались от их снижения. Кроме того, тарификация квот и принятие других нетарифных мер в сельскохозяйственном секторе привели к увеличению пиковых тарифов при ограниченном снижении протекционистских барьеров. В отличие от ряда предшествующих раундов переговоров Уругвайский раунд не определил конкретных целевых показателей в области согласования тарифов.
4. Негативное влияние на экспорт развивающихся стран продолжают оказывать нетарифные меры. В соответствии с существующими программами поэтапной отмены нетарифных барьеров в рамках Соглашения по текстилю и одежде (СТО) многие квоты будут отменены не раньше 2005 года, т.е. лишь по истечении десятилетнего периода поэтапной отмены, предусмотренного АТС.
5. В некоторых случаях экспортные возможности многих развивающихся стран ограничиваются трудностями, с которыми они сталкиваются, пытаясь обеспечить, чтобы их товары соответствовали тем или иным национальным или международным стандартам. Согласованному подходу к решению этой проблемы следовало бы предусматривать поощрение большей транспарентности в отношении стандартов и уведомления о них, содействие более активному участию развивающихся стран в установлении новых международных стандартов и мобилизацию международной поддержки в целях ликвидации ряда серьезнейших и давно известных заболеваний животных и растений в тех странах, где эти проблемы стоят наиболее остро.

6. Расширение доступа и проникновения на рынки обусловило все более настойчивые требования местных производителей во многих странах прибегнуть к "защите торговли" в форме чрезвычайных мер, подобных антидемпинговым. Наиболее пострадавшие группы товаров включают металлы, пластмассы, текстиль и готовую одежду, обувь и головные уборы. К таким мерам традиционно прибегали в основном некоторые развитые страны, однако в последнее время их все чаще применяет ряд развивающихся стран.
7. В первой половине 90-х годов в развивающихся странах (особенно в наиболее развитых из них) был отмечен впечатляющий рост объема экспорта товаров со средней-большой долей добавленной стоимости и технологической составляющей, в частности машин и оборудования, транспортных средств и химической продукции. В отношении этих товаров на рынках развитых и, в меньшей степени, развивающихся стран действуют сравнительно низкие барьеры, ограничивающие доступ на рынки. В то же время в отношении товаров с малой долей добавленной стоимости и технологической составляющей, в частности сельскохозяйственных продуктов, текстиля, одежды, обуви и изделий из кожи, такие барьеры значительно выше. Указанные товары являются основными экспортными товарами стран с низкими доходами и наименее развитых стран. Экспорт таких товаров, как правило, рос более низкими темпами, чем соответствующий экспорт более развитых развивающихся стран.
8. Степень доступа на рынки в сфере торговли услугами значительно варьируется по секторам и в зависимости от формы предоставления услуг. В целом ряде секторов сферы услуг по-прежнему существуют достаточно широкие возможности для дальнейшей либерализации. Заметный прогресс в этой области был достигнут в рамках недавно завершившихся переговоров по базовым телекоммуникационным и финансовым услугам.
9. Доступ экспортных товаров развивающихся стран на рынки друг друга был расширен путем заключения региональных соглашений, в основу которых было положено укрепление дисциплины и тарифные уступки, как это предусматривалось решениями Уругвайского раунда. Однако во многих случаях все еще надлежит обеспечить эффективное включение услуг в такие соглашения. Некоторые развивающиеся страны пытаются расширить свой доступ на рынки путем участия в нескольких соглашениях. Подавляющее большинство стран являются участниками по меньшей мере одного регионального соглашения.
10. Одним из основных инструментов дальнейшей либерализации доступа развивающихся стран на рынки по-прежнему является общая система преференций (ОСП). Однако система преференций продолжала размываться в результате снижения тарифов для наиболее благоприятствуемых наций (НБН) и либерализации торговли в рамках региональных торговых соглашений. Кроме того, некоторые развивающиеся страны пользуются льготами в рамках специальных преференциальных соглашений, таких, как Ломейская конвенция и Инициатива для стран Карибского бассейна (ИКБ).
11. Для дальнейшей либерализации многосторонней торговли по-прежнему существуют значительные возможности. Члены Всемирной торговой организации привержены идее проведения новых переговоров по сельскохозяйственной продукции и услугам в период до 2000 года. Следовало бы принять решение о включении в эти переговоры других областей, таких, как промышленные тарифы, хотя источником секторальных инициатив могут также служить и другие форумы. В настоящем докладе наглядно показано то, что тарифы и другие традиционные барьеры, препятствующие доступу на рынки, остаются проблемой в самых различных секторах, многие из которых представляют особый интерес для развивающихся стран, включая наименее развитые страны, с точки зрения экспорта.

I. ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ДОСТУПА НА РЫНКИ В 90-Е ГОДЫ

A. Доступ на рынки, обеспеченный в рамках Уругвайского раунда

12. Решение о либерализации торговли, принятое на Уругвайском раунде многосторонних торговых переговоров, подлежит осуществлению в несколько этапов. Это означает поэтапное снижение промышленных тарифов, постепенную отмену в течение десяти лет квот на экспорт текстиля и одежды из развивающихся стран, введенных в соответствии с Соглашением по текстилю (МСТ), снижение в течение шести лет тарифов, возникших в результате тарификации различных нетарифных мер и затрагивающих торговлю сельскохозяйственной продукцией, а также других сельскохозяйственных тарифов и расширение доступа на рынки целого ряда секторов сферы услуг. Эти меры приведут к значительному изменению условий для экспорта товаров из развивающихся стран.

13. Важной особенностью обязательств в отношении тарифов, взятых на себя развитыми странами, является значительное расширение сферы применения режима связанной беспошлинной торговли. Беспшлинным режимом будет охвачено почти 40 процентов импорта Соединенных Штатов Америки и 38 процентов импорта Европейского союза (ЕС); в Японии же беспошлинно будет импортироваться 71 процент всех товаров. Доля связанного импорта промышленных товаров в развитых странах уменьшилась с 5 до 1 процента. Было также отмечено резкое расширение сферы охвата связанных тарифов на рынках развивающихся стран: "доля связанного импорта возросла с 13 до 61 процента. Однако, как отмечается ниже, в определенных областях продолжают действовать пиковые тарифы и по-прежнему наблюдается тарифная эскалация.

14. Обеспечению гарантий доступа на рынки в значительной степени способствовали переговоры с целью заключения многосторонних торговых соглашений (МТС). Так, Соглашение по сельскому хозяйству в целом устраняет нетарифные меры (НТМ) в данном секторе, а Соглашение о защите запрещает принятие мер по добровольному ограничению экспорта и других мер "серой зоны". Другие МТС укрепляют дисциплину в отношении применения нетарифных и чрезвычайных мер, а механизм урегулирования споров способствует принятию решений об отказе от применения протекционистских мер, не совместимых с установленными правилами.

B. Многосторонняя либерализация в период после Марракешского совещания

15. Реализуя на практике результаты Уругвайского раунда и руководствуясь ими в своей деятельности, члены Всемирной торговой организации¹ признают тот факт, что доверие к торговой системе этой Организации, основанной на правилах, и любым будущим инициативам в области торговли, предпринимаемым в рамках этой системы, в существенной степени зависит от добросовестного выполнения принятых обязательств. Выполнение обязательств по либерализации в целом являлось удовлетворительным в таких областях, как доступ на рынки промышленной продукции, торговля услугами и программа реформ в сельскохозяйственном секторе.

16. Члены Всемирной торговой организации приняли также на себя новые обязательства по расширению доступа на рынки, с тем чтобы сохранить импульс, приданный процессу либерализации многосторонней торговли. Был завершен целый ряд неоконченных переговоров по "заданной" повестке дня Уругвайского раунда. 5 февраля 1998 года, после успешного завершения переговоров в феврале 1997 года, вступило в силу

/...

соглашение Всемирной торговой организации по базовым телекоммуникационным услугам, в рамках которого 69 стран договорились о принятии широкомасштабных мер по либерализации. 1 марта 1999 года, после успешного завершения переговоров в декабре 1997 года, должно вступить в силу соглашение Всемирной торговой организации по финансовым услугам, в рамках которого 70 стран договорились о снятии ограничений в своих соответствующих секторах финансовых услуг, охватывающих банковские услуги, страхование, оборот ценных бумаг и финансовую информацию; и определенные дополнительные обязательства были взяты в отношении движения физических лиц. Кроме того, заинтересованные члены Всемирной торговой организации договорились о возобновлении переговоров по морским транспортным услугам, прерванных в июле 1996 года, во время следующего раунда всеобъемлющих переговоров по торговле услугами, намеченных на 2000 год. Примерно на то же время запланировано открытие нового раунда переговоров по процессу реформ в сельскохозяйственном секторе в целях дальнейшего ускорения его либерализации.

17. Кроме того, члены Всемирной торговой организации предприняли ряд инициатив, направленных на дальнейшую либерализацию многосторонней торговли, идущую дальше того, что было достигнуто в рамках Уругвайского раунда. Так, на первом совещании Всемирной торговой организации на уровне министров, состоявшемся в декабре 1996 года в Сингапуре, несколько членов Всемирной торговой организации договорились о либерализации торговли информационно-технической продукцией. Спустя примерно три месяца, 26 марта 1997 года, 40 членов Всемирной торговой организации заключили соглашение по информационным технологиям, предусматривающее снижение тарифов начиная с июля 1997 года и полную отмену всех пошлин на полупроводники, компьютеры, программное обеспечение и телекоммуникационное оборудование к 2000 году. На том же совещании на уровне министров члены Всемирной торговой организации договорились - и уже приступили к этому - об изучении взаимосвязи между торговлей и инвестициями и между торговой политикой и конкуренцией, а также об анализе транспарентности в области государственных закупок и содействии торговле. Второе совещание Всемирной торговой организации на уровне министров состоится в мае 1998 года в Женеве (Швейцария). Следует напомнить, что совещание на уровне министров - регулярное мероприятие, проводимое не реже одного раза в два года; это неотъемлемая часть усилий, направленных на улучшение функционирования и укрепление рамок международной торговли.

С. Меры развивающихся стран по либерализации

18. По завершении Уругвайского раунда развивающиеся страны продолжали реформировать свою торговую стратегию, в том числе в контексте региональных объединений. Многие развивающиеся страны снижают свои тарифы, снимают различные ограничения на импорт и валютные ограничения и сворачивают масштабы торговых операций, осуществляемых непосредственно государством. В настоящее время крупные программы по либерализации торговли, предусматривающие широкомасштабное снижение тарифов и постепенную отмену количественных ограничений и лицензирования, осуществляются в Бангладеш, Египте, Индии и Китае. Кроме того, крупные программы снижения тарифов реализуются, например, в Гондурасе, Индии, Индонезии, Кении, Малайзии, Панаме и на Филиппинах. Несколько развивающихся стран, таких, как Республика Корея, стали участниками соглашения об отмене тарифов на информационно-техническую продукцию. Эфиопия и Бангладеш отказались от практики выдачи валютных разрешений. В большом числе стран, включая Бразилию, продолжался процесс приватизации.

19. Кроме того, развивающиеся страны устраняют барьеры, стоящие на пути торговли, путем заключения многочисленных региональных торговых соглашений (РТС). Наиболее существенные масштабы либерализации торговли на основе РТС были отмечены в Латинской Америке и Карибском бассейне и Юго-Восточной Азии; указанный процесс набирает силу и в других субрегионах Азии, Океании и Африки, в частности в восточной и южной частях Африки. Там, где процесс либерализации на основе РТС приобрел значительные масштабы, он сопровождался существенным ростом как внутрорегионального торгового оборота, так и объема торговли стран соответствующих региональных соглашений с другими странами. Последнее свидетельствует о том, что проведенная в последнее время либерализация на основе РТС носит открытый характер и благоприятствует расширению многосторонней торговли, поскольку она стимулирует торговлю как членов РТС, так и третьих стран. Главным методом либерализации торговли на основе РТС является снижение и отмена таможенных пошлин. В рамках ряда РТС были определены основные нетарифные барьеры, препятствующие региональной торговле, а также было начато устранение одних из них и согласование и гармонизация других, причем наряду с принятием иных мер в области торговой политики. Усилия по снятию ограничений были сосредоточены на торговле товарами, но в рамках ряда РТС был начат процесс разработки или реализации принятых в последнее время программ по либерализации торговли услугами. В то же время при осуществлении большинства РТС, включая те, с помощью которых удалось добиться наиболее ощутимых результатов по либерализации торговли, возникли новые проблемы, которые необходимо решить, с тем чтобы закрепить процесс либерализации региональной экономики и иметь возможность использовать создаваемые преимущества.

20. В африканском регионе основным стимулом служит Общий рынок для восточной и южной части Африки (КОМЕСА). К концу 1997 года в значительной степени была либерализована большая часть взаимной торговли 19 стран-членов. Шесть стран-членов снизили тарифы на производимые и обращающиеся внутри Общего рынка товары на 80 процентов; другие семь стран-членов снизили тарифы на 60-70 процентов; в то же время несколько стран до сих пор не опубликовали преференциальные ставки. Полностью отменить тарифы (снизить до нуля) планируется к октябрю 2000 года. Было достигнуто соглашение о введении к 2004 году единого внешнего тарифа (ЕВТ), который составит для товаров производственного назначения, сырья, полуфабрикатов и готовой продукции соответственно 0, 5, 15 и 30 процентов. Либерализация торговли в рамках КОМЕСА дополняется Трансграничной инициативой (ТГИ). К октябрю 1997 года страны, участвующие в КОМЕСА (Бурунди, Замбия, Зимбабве, Кения, Коморские Острова, Мадагаскар, Малави, Объединенная Республика Танзания, Свазиленд, Сейшельские Острова и Уганда) предоставляли 90-процентные тарифные скидки на товары, удовлетворяющие требованиям, предъявляемым к их происхождению; к октябрю 1998 года предполагается довести этот показатель до 100 процентов. ТГИ позволяет ускорить процесс либерализации в рамках КОМЕСА.

21. Что касается большинства других африканских РТС, то такие соглашения находятся на начальных этапах разработки, изменения и утверждения программ либерализации внутренней торговли. В то же время в рамках некоторых из них были отмечены обусловленные различными причинами задержки и даже неудачи в согласованном снижении тарифов. Поэтому результаты либерализации торговли на основе таких РТС оказались минимальными.

22. В регионе Латинской Америки и Карибского бассейна в последнее время было отмечено существенное продвижение вперед в области либерализации торговли на основе

РТС. В середине 1993 года в Центральной Америке начал функционировать таможенный союз, в котором участвуют Гватемала, Гондурас, Никарагуа и Сальвадор. В его основе лежит ЕВТ с предельным максимальным уровнем в 15 процентов, который применяется в отношении 95 процентов товаров, подпадающих под действие тарифа, а также режим свободной торговли, который распространяется примерно на 1500 видов товаров.

23. В январе 1995 года страны Общего рынка стран Южного Конуса (МЕРКОСУР) создали таможенный союз для внутрирегиональной беспошлинной торговли большинством видов товаров: в рамках союза действует ЕВТ со ставками пошлин в 0-20 процентов, применяемых в отношении примерно 90 процентов тарифных позиций. Либерализация внутренних тарифов предусматривала первоначальное сокращение тарифов в каждой стране, участвующей в союзе, на 47 процентов в 1991 году, а затем линейное автоматическое снижение тарифов каждые шесть месяцев на 7 процентов до достижения нулевой отметки 31 декабря 1994 года. К 2000 году будут отменены немногочисленные изъятия из режима свободной торговли, а к 2006 году изъятия из ЕВТ будут интегрированы в единый тариф. Были определены нетарифные барьеры и согласована программа по устранению одних из них и согласованию других в таких областях, как санитарные нормы для растений и животных, технические стандарты, экологические нормы и нормы безопасности. Ведутся переговоры о заключении соглашения по торговле услугами.

24. В январе 1995 года вступил также в действие Договор Группы трех (Венесуэла, Колумбия и Мексика), цель которого заключалась в создании зоны свободной торговли к 2005 году. Колумбия и Венесуэла осуществляют свободную торговлю с конца 1991 года в рамках Андского сообщества; торговля с Мексикой будет либерализована в рамках программы ежегодного автоматического снижения тарифов на 10 процентов.

25. В марте 1995 года Андское сообщество образовало таможенный союз, а именно три его члена (Венесуэла, Колумбия и Эквадор) приняли ЕВТ, который действует в отношении 95 процентов товарных позиций, подлежащих обложению таможенными пошлинами, и который включает пять тарифных категорий с максимальной ставкой в 20 процентов. Два других члена сообщества (Боливия и Перу) применяют свои национальные тарифы, а в четырех странах-членах (Боливия, Венесуэла, Колумбия и Эквадор) с 1991 года уже осуществляется свободная взаимная торговля большинством видов товаров.

26. К середине 1995 года страны Карибского сообщества (КАРИКОМ) в значительной степени устранили тарифы и нетарифные барьеры во взаимной торговле. Кроме того, почти во всех странах КАРИКОМ действует пересмотренный ЕВТ, ставка которого для промышленных товаров составляет 5-20 процентов, а для сельскохозяйственных продуктов - 40 процентов. В 1998 году ставки ЕВТ будут вновь снижены таким образом, чтобы максимальный их уровень не превышал 20 процентов.

27. В 1996 и 1997 годах были предприняты новые инициативы, направленные на расширение либерализации торговли на основе РТС. В июне 1996 года страны МЕРКОСУР подписали соглашение с Чили, предусматривающее создание зоны свободной торговли к 2006 году. В декабре 1996 года аналогичное соглашение было также подписано с Боливией. В апреле 1998 года страны МЕРКОСУР и Андское сообщество заключили рамочное соглашение о создании зоны свободной торговли.

28. Что касается Азии и Океании, то Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) является единственным РТС, в рамках которого удалось достичь существенного прогресса с точки зрения расширения сферы его действия и охвата и осуществления практических мер. В январе 1992 года была создана Зона свободной торговли АСЕАН (АФТА), а в январе 1994 года начал функционировать ее механизм, а именно Режим общих действующих преференциальных тарифов (СЕПТ). Первоначально планировалось, что цель обеспечения беспопылиной торговли будет достигнута к 1 января 2008 года, однако позднее этот срок был пересмотрен и перенесен на 1 января 2003 года. К тому времени схемой СЕПТ будет охвачено более 95 процентов всех тарифных позиций, а средний размер тарифа СЕПТ для стран АСЕАН снизится с примерно 12,76 процента в 1993 году до 2,55 процента. Лаосская Народно-Демократическая Республика и Мьянма, ставшие членами АСЕАН в июле 1997 года, согласились присоединиться к СЕПТ с 1 января 1998 года и выполнить взятые на себя в этой связи обязательства в течение десяти лет. Процесс устранения нетарифных барьеров включал отмену к концу 1996 года всех таможенных пошлин на товары, подпадающие под действие системы СЕПТ, и определение 20 приоритетных товарных групп, для которых будут разработаны и к 2000 году приняты согласованные технические стандарты.

29. В рамках других РТС в Азии и Океании либерализация торговли не осуществлялась или носила ограниченный характер с точки зрения как размера преференций, так и охвата товарных позиций и состава участников.

30. В настоящее время разрабатывается несколько новых региональных и межрегиональных инициатив в области либерализации торговли и инвестиций, которые позволят укрепить уже существующие соглашения и оживить затухающие процессы. Некоторые из них включают ожидаемое завершение второго раунда переговоров по Глобальной системе торговых преференций между развивающимися странами (ГСТП), мероприятия Группы представителей развивающихся стран на высшем уровне (Группа 15) в области либерализации торговли, а также предложение о создании экономического сообщества стран Ближнего Востока и Северной Африки и связанные с этим мероприятия. Последнее упомянутое предложение, наряду с другими инициативами, такими, как создание регионального банка сотрудничества и развития, было выдвинуто на первом ближневосточном и североафриканском совещании на высшем уровне, состоявшемся в 1994 году в Касабланке, и было подтверждено на последующих ежегодных совещаниях на высшем уровне в 1995 году в Аммане (Иордания), в 1996 году в Каире (Египет) и в 1997 году в Дохе (Катар). Это совещание превратилось в ежегодное мероприятие, проводимое при поддержке исполнительного секретариата, созданного в Рабате (Марокко).

D. Либерализация в рамках "смешанных" торговых соглашений

31. Либерализация происходит также в контексте "смешанных" торговых соглашений между развивающимися и развитыми странами на межрегиональном, региональном и двустороннем уровнях. В регионе Северной и Южной Америки в январе 1994 года вступило в силу Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), участниками которого являются Канада, Мексика и Соединенные Штаты. Соглашением предусматривалась немедленная отмена тарифов на большинство товаров. Тарифы на оставшиеся товары будут постепенно сокращаться в течение 5-10 лет или в течение 15 лет для чувствительных товаров. НАФТА предусматривает также либерализацию торговли услугами, главным образом путем взаимного предоставления национального режима поставщикам услуг, хотя некоторые секторы временно исключены. Кроме того, в

ноябре 1996 года Канада и Чили подписали соглашение о свободной торговле в целях содействия последующему присоединению последней к НАФТА. Затем в ходе встречи на высшем уровне в декабре 1994 года Канада, Соединенные Штаты и 32 другие страны Западного полушария договорились создать к 2005 году зону свободной торговли стран Америки (ЗСТА). Подготовительные переговоры между 34 странами завершились официальным открытием переговоров на второй встрече на высшем уровне, проходившей в Сантьяго, Чили, в апреле 1998 года.

32. ЕС, помимо углубления своей внутренней интеграции, осуществляет на нескольких направлениях деятельность по заключению соглашений о свободной торговле с отдельными странами и группами стран. В рамках своих европейских соглашений ЕС ведет последовательную работу по налаживанию свободной торговли с некоторыми странами Центральной и Восточной Европы, с тем чтобы, в частности, к концу 1998 года отменить все ограничительные квоты, применяемые к этим странам. Аналогичные соглашения применяются в отношениях с балтийскими государствами (Латвия, Литва и Эстония) и Кипром. В рамках инициативы по созданию евро-средиземноморской ассоциации ЕС предполагает последовательно установить свободную торговлю с отдельными ближневосточными и североафриканскими странами Средиземноморского бассейна. ЕС уже заключил соглашение с МЕРКОСУР о более тесном сотрудничестве, включая возможность взаимной свободной торговли. Кроме того, в настоящее время ведутся переговоры о создании зоны свободной торговли между Южной Африкой и ЕС. Затем в рамках подготовительного процесса к переговорам между ЕС и Группой государств Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (АКТ) по вопросу о выработке документа взамен четвертой Ломейской конвенции рассматриваются предложения, включающие создание зон свободной торговли. Выдвигается также идея трансатлантического соглашения о свободной торговле между ЕС и Соединенными Штатами, хотя она все еще находится в зачаточном состоянии.

33. Процесс в рамках Азиатско-тихоокеанской ассоциации экономического сотрудничества (АТЭС) начался в 1989 году и существенно продвинулся в достижении своей цели добровольного устранения барьеров на пути торговли товарами и услугами и инвестиций в странах Тихоокеанского бассейна, что также способствует укреплению многосторонней либерализации. В 1994 году члены АТЭС договорились достичь этой цели к 2010 году для развитых стран и к 2020 году для развивающихся стран. Члены АТЭС в последующий период занимались разработкой различных инструментов либерализации торговли и инвестиций, в том числе посредством индивидуальных планов действий, совместных планов действий и досрочной добровольной секторальной либерализации во взаимосогласованных выборочных секторах.

34. Аналогичным образом, процесс либерализации торговли и инвестиций может быть начат в рамках недавно созданной (март 1996 года) Ассоциации регионального сотрудничества стран бассейна Индийского океана. В состав Ассоциации входят 14 стран трех континентов: Австралия, Индия, Индонезия, Йемен, Кения, Маврикий, Мадагаскар, Малайзия, Мозамбик, Объединенная Республика Танзания, Оман, Сингапур, Шри-Ланка и Южная Африка.

II. ТАРИФНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН
ПОСЛЕ УРУГВАЙСКОГО РАУНДА

A. Либерализация тарифного режима

35. На Уругвайском раунде многие развивающиеся и другие страны зафиксировали свои ставки НБН на более высоком уровне, чем применяемые тарифы, в результате чего зафиксированные в ходе переговоров ставки часто не отражают фактических торговых условий. Аналогичным образом, подавляющее большинство развивающихся стран пользуются ВСП для доступа на рынки развитых стран². Для целей настоящего обсуждения выбиралась меньшая из двух ставок: зафиксированной ставки после Уругвайского раунда и применяемой ставки (1997 год), за исключением случаев анализа условий доступа на рынки, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, когда выбиралась наименьшая из трех ставок: ставки НБН после Уругвайского раунда, применяемой ставки и ставки ВСП (1997-1999 годы).

36. Тарифы НБН после Уругвайского раунда в странах Четырехсторонней группы промышленно развитых стран, или "четверки" (ЕС, Канада, Соединенные Штаты и Япония), будут составлять от 3,7 процента в Соединенных Штатах до 7,1 процента в Канаде, когда будут полностью произведены согласованные в ходе переговоров сокращения (см. таблицу 1). За этими средними показателями скрываются существенные различия в тарифных ставках между отдельными товарами и отраслями. Тарифы в странах "четверки" больше не будут применяться в отношении одной трети тарифных позиций. Половина из этих беспошлинных товаров представлена машинами, электрооборудованием, транспортными средствами, металлоизделиями, химическими веществами и т. д. Другая половина включает в основном топливо, минеральные продукты, древесину, другие основные сырьевые товары и полуфабрикаты, необходимые в промышленном производстве, а также отдельные тропические продукты и продукты рыболовства, представляющие значительный экспортный интерес для большого числа развивающихся стран.

Таблица 1. Средний размер тарифов НБН после Уругвайского раунда по отдельным странам

(В процентах)

	Соединенные Штаты	ЕС	Япония	Канада	Республика Корея	Малайзия	Китай	Бразилия
Средняя ставка НБН: все товары	3,7	5,3	4,3	7,1	7,9	8,8	23,7	12,3
Сельское хозяйство	4,9	14,5	16,1	12,4	18,1	9,4	37,4	10,3
Промышленность	3,7	4,0	0,8	4,5	6,4	9,0	22,1	13,0
Доля нулевых пошлин	33	26	67	51	9	55	2	7
Доля пиковых тарифов НБН	10	18	10	10	8	31	72	60

/...

37. С другой стороны, уровень тарифов НБН по целому ряду товаров остается высоким. Примерно 14 процентов всех тарифов НБН в странах "четверки" (или 5000 из примерно 36 000 тарифных позиций во всех четырех тарифных списках) превышают 12 процентов. Эти номинальные ставки могут обеспечивать фактический уровень защиты для внутренних производителей, доходный до 40 процентов добавленной стоимости. В частности, тарифы на продукцию сельского хозяйства в несколько раз превышают общие средние тарифы (см. таблицу 1). Во многих случаях высокие тарифы на сельскохозяйственную продукцию являются главным образом следствием тарификации, в ходе которой количественные ограничения, пошлины и другие нетарифные меры заменялись тарифами. Хотя тарифы на промышленные товары (исключая нефть и минеральные продукты) в среднем гораздо ниже тарифов на сельскохозяйственную продукцию, взимаемые импортные пошлины с текстильных изделий, одежды, обуви и кожаных изделий являются высокими.

38. Тарифы в Бразилии, Малайзии и Республике Корея составляют в среднем 8-12 процентов. Ставки, применяемые в Китае, составили в среднем 24 процента в 1997 году; его тарифы будут сокращены, а количественные ограничения будут постепенно устраняться в контексте проводимых им переговоров о вступлении во Всемирную торговую организацию. Когда будут полностью выполнены обязательства, принятые на Уругвайском раунде, будет применяться беспошлинный импортный режим в отношении половины всех товаров, импортируемых Малайзией, и 7-9 процентов всех товаров в Бразилии и Республике Корея.

39. По завершении Уругвайского раунда развитые страны пересмотрели свои схемы ВСП. Основными общими чертами явились существенное расширение номенклатуры товаров, охваченных ВСП, для всех стран, пользующихся ВСП, а также введение дополнительных улучшений в интересах наименее развитых стран. Кроме того, некоторые страны внесли изменения в важные положения своих схем ВСП. Так, ЕС заменил тарифные лимиты ВСП в отношении чувствительных товаров тарифными диапазонами, установленными по принципу градации, в результате чего тарифы ВСП во многих случаях существенно возросли. На некоторых рынках многие виды продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности, а также текстильные изделия и одежда либо исключены из ВСП, либо подпадают под действие тарифных лимитов. Некоторые развивающиеся страны с более развитой экономикой были исключены на основе градации из схем ВСП Соединенных Штатов и ЕС, а участие других стран было приостановлено по причинам трудовых норм и т.д. Растет число исключаемых товаров, экспортируемых конкретными странами, поскольку они считаются конкурентоспособными. В результате проведения последовательных раундов многосторонних торговых переговоров происходит постепенная эрозия преференций в рамках ВСП, и они еще больше уменьшаются в результате распространения преференциальных торговых режимов между основными торговыми партнерами.

40. Тем не менее ВСП остается ценным инструментом для поощрения экспорта развивающихся стран. С учетом ВСП тарифы составляют в среднем 2,4 процента в Соединенных Штатах, 3 процента в Японии, 4 процента в ЕС и 5 процентов в Канаде. По сравнению со ставками НБН частота взимания нулевых пошлин возрастает наполовину в Канаде, на две трети в ЕС и Японии и вдвое в Соединенных Штатах. Беспшлинно ввезенные товары составляют около половины всех товаров в ЕС и Канаде и две трети в Японии и Соединенных Штатах.

В. Пиковые тарифы³

41. Снижение средних тарифных ставок в результате Уругвайского раунда и пересмотров ВСП привело к широкому распространению мнения о том, что тарифы больше не являются важной проблемой для торговли развивающихся стран. Однако настоящий анализ показывает, что проблемы высоких тарифов по-прежнему являются актуальными в некоторых секторах. Даже после полного закрепления всех уступок частое применение пиковых тарифов и существенная эскалация тарифов будут по-прежнему обеспечивать высокий уровень протекционизма в отношении импорта и затрагивать важнейшие виды экспортных товаров развивающихся стран. Эти протекционистские меры дополняются многочисленными количественными ограничениями, которые спустя несколько лет после завершения Уругвайского раунда продолжают ограничивать экспорт текстильных изделий и одежды в основные развитые страны.

42. Беспокойство по-прежнему вызывают как частота использования, так и ставки пиковых тарифов. Более 10 процентов тарифов стран "четверки", что в совокупности соответствует 4000 тарифных позиций, будут по-прежнему превышать 12 процентов "ад валорэм" (см. таблицу 2). Во всех четырех странах сохраняются значительные различия в уровне тарифных ставок. Одна пятая пиковых тарифов Соединенных Штатов, одна четвертая пиковых тарифов ЕС и Японии и примерно одна десятая пиковых тарифов Канады превышают 30 процентов. В четырех развивающихся странах, выбранных для настоящего исследования, пиковые тарифы применяются чаще, однако достигают менее высокого уровня, чем в основных развитых странах.

43. Что касается основных секторов, то пиковые тарифы существенно затрагивают как сельскохозяйственные, так и промышленные товары. Пиковые тарифы на сельскохозяйственные товары имеют широкое распространение во всех развитых странах, Республике Корея и Китае. Их доля является сравнительно низкой в Бразилии и Малайзии. Пиковые тарифы на промышленную продукцию чаще всего используются в Соединенных Штатах и Канаде, где они охватывают соответственно 10 процентов и 7 процентов сектора, и в целом являются более характерным явлением в упомянутых выше развивающихся странах, за исключением Республики Корея. В Японии пиковые тарифы на промышленную продукцию по-прежнему сосредоточены в секторе производства кожаных изделий и обуви. В промышленных секторах ЕС, если принимать в расчет ВСП, тарифные ставки достигают, но редко превышают 12 процентов.

Таблица 2. Частота использования пиковых тарифов после Уругвайского раунда (применяемые ставки свыше 12 процентов) по товарным группам

(Доля от общего числа тарифных позиций по каждому сектору в процентах)

Товарная группа	Соединенные Штаты	ЕС	Япония	Канада	Республика Корея	Малайзия	Китай	Бразилия
ПИКОВЫЕ ТАРИФЫ НБН, ВСЕ ТОВАРЫ	10	18	12	15	8	31	72	60
ПИКОВЫЕ ТАРИФЫ: СТАВКИ НБН И ВСП, ВСЕ ТОВАРЫ	9	12	10	11	а	а	а	а
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ	19	48	42	15	52	23	37	29
Мясо	8	62	41	14	58	0,00	86	8
Рыба и ракообразные	0,00	37	3	0,00	65	24	85	0,00

/...

Товарная группа	Соединенные Штаты	ЕС	Япония	Канада	Республика Корея	Малайзия	Китай	Бразилия
Молочные продукты	55	84	87	70	93	0,00	94	84
Фрукты и овощи	12	34	19	8	98	21	99	0,00
Зерновые, мука тонкого помола	0,00	72	61	26	6	0,00	78	14
Растительные масла	6	10	13	9	33	6	73	4
Консервированное мясо, рыба	4	56	32	14	100	51	100	100
Сахар, какао и продукты из них	29	79	73	12	2	34	100	94
Консервированные фрукты, овощи	17	80	63	24	99	49	100	100
Другая продукция пищевой промышленности	33	59	81	18	10	45	100	97
Напитки и табак	18	37	48	16	86	78	97	93
ДРУГИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ	1	14	5	2	14	3	65	2
ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТОВАРЫ	7	1	2	10	0,00	32	72	65
Кожа и изделия из кожи	12	0,00	22	4	0,00	28	93	33
Текстильные изделия	21	1	1	45	0,00	65	95	89
Одежда	44	0,00	0,00	93	0,00	96	100	100
Обувь	42	0,00	71	67	0,00	83	100	100
Изделия из стекла и т.д.	10	0,00	0,00	5	0,00	61	94	53
Транспортные средства	4	8	0,00	1	0,00	66	86	98

^a Данная графа неприменима, поскольку указанные страны не предоставляют ВСП.

44. Проблема пиковых тарифов отмечается в основном в следующих секторах:

а) важнейшие сельскохозяйственные продовольственные продукты и сырьевые товары: пиковые тарифы чаще всего применяются в отношении сельскохозяйственных продовольственных товаров первой необходимости: в ЕС они охватывают приблизительно 40-85 процентов всего импорта мяса, рыбы, зерновых и молочных продуктов, а в Японии - 40-90 процентов (см. таблицу 2). Тарификация привела к установлению крайне высоких тарифных ставок, доходящих, например, до уровня свыше 200 процентов в отношении импорта говядины в ЕС и кур в Канаде, а также некоторых сортов сыра (см. таблицу 3). Тарифы на рис доходят до 70 процентов в ЕС и до 550 процентов в Японии, а тарифы на сахар составляют 40-100 процентов во всех странах "четверки". Взимаемые Соединенными Штатами пошлины на импорт хлопка в размере около 80 процентов могут подкрепляться дополнительными пошлинами в случае низких импортных цен. Установленные тарифные квоты по таким товарам во многих случаях предусматривают пиковые пошлины и дополнительные спецификации или дают преимущество традиционным поставщикам. В дополнение к высокому уровню тарифной защиты к экспортным товарам из развивающихся стран предъявляются жесткие требования по соблюдению санитарных или фитосанитарных норм. Под действие таких мер в первую очередь попадают рыба, мясо, продукты из земляных орехов, зерновые, томаты и другие виды фруктов и овощей, экспортируемые некоторыми странами или группами стран;

/...

Таблица 3. Товары, охваченные пиковыми тарифами; тарифы на экспортную продукцию развивающихся стран после Уругвайского раунда

(Сельскохозяйственные товары)

(Установленная после Уругвайского раунда ставка НБН для импорта сверх тарифных квот; или применимая ставка НБН (1997-1998 годы); или общая ставка ОСП, в зависимости от того, что ниже)

Товарная позиция	ЕС	Япония	Соединенные Штаты	Канада	Бразилия	Китай	Республика Корея	Малайзия
Мясо крупного рогатого скота, охлажденное	86	46	26	26	10	50	40	0
Мясо крупного рогатого скота, замороженное (без костей)	215	46	26	26	12	50	30	0
Свинина, замороженная	38	66	0	0	10	45	25	0
Куриное мясо, неразделанное, замороженное	32	12	2	238	10	45	20	0
Тунец, замороженный	22	4	0	0	10	30	10	0
Сардины, замороженные	23	4	1	0	10	30	10	0
Молоко (>3-х процентной жирности)	113	280	66	241	14	30	36	0
Сухое молоко, без сахара	66	80	55	243	16	30	40	0
Сухое молоко, с сахаром	54	85	179	243	16	30	40	0
Йогурт	69	370	63	238	16	65	36	10
Масло	68	105	70	300	16	65	40	5
Сыр	120	30	133	246	16	65	36	10
Томаты, свежие или охлажденные	14	3	8	13	10	22	45	0
Огурцы, свежие или охлажденные	16	3	13	13	10	22	27	0
Грибы	13	4	24	9	10	22	30	0
Маслины, зеленые	24	3	19	0	10	22	30	0
Маслины, обработанные для временного хранения	16	9	12	0	10	22	27	10
Горох, сушеный	0	640	1	0	10	15	27	0
Бобы, сушеные	0	460	0	0	10	6	30	0
Маниока, сушеная	75	15	0	0	10	20	20	5
Бананы, свежие	180	23	0	0	10	30	30	115
Ананасы, свежие	6	17	3	0	10	25	30	97
Апельсины, свежие	16	32	4	0	10	52	50	10

/...

Товарная позиция	ЕС	Япония	Соединенные Штаты	Канада	Бразилия	Китай	Республика Корея	Малайзия
Грейпфруты, свежие	2	10	24	0	10	40	30	10
Виноград, свежий	18	12	1	1	10	55	45	10
Яблоки, свежие	11	17	0	0	10	40	45	10
Зеленый чай	3	17	0	0	10	70	40	25
Пшеница	65	39	2	77	10	114	5	0
Кукуруза	84	60	2	1	8	114	5	0
Рис, молотый	71	550	0	1	10	40	5	0
Пшеничная мука тонкого помола	44	40	2	33	12	91	4	0
Кукурузная мука тонкого помола	29	21	2	6	10	91	5	0
Пшеница, гранулы и мука грубого помола	74	25	1	50	10	91	5	0
Кукуруза, гранулы и мука грубого помола	24	21	0	3	10	91	5	0
Пшеничный солод	52	42	1	25	14	35	30	0
Крахмал пшеницы	32	75	0	25	10	35	8	0
Земляные орехи, лущеные	0	550	132	0	10	20	40	5
Соевое масло, рафинированное	10	13	19	10	10	122	5	5
Оливковое масло, рафинированное	60	0	0	0	10	20	8	0
Маргарин	31	21	10	56	12	55	8	4
Колбасные изделия	25	10	0	1	16	45	18	15
Свинные окорока, приготовленные	30	110	0	10	16	45	30	10
Говядина, приготовленная	26	21	0	11	16	45	30	0
Консервированная сельдь	20	7	0	5	16	45	20	5
Консервированные сардины	13	7	20	1	16	45	20	5
Консервированный тунец	24	10	35	9	16	45	20	5
Тростниковый сахар-сырец	73	100	43	70	16	30	5	0
Белый сахар	71	50	41	70	16	30	8	0
Тростниковая патока	5	95	0	13	16	35	3	0
Жевательная резинка	18	24	0	8	20	15	8	15
Кондитерские изделия из сахара	21	25	33	8	20	15	8	15
Какао-порошок с сахаром	22	30	52	5	18	15	8	15
Шоколадные конфеты без начинки	21	30	39	5	20	15	8	15

/...

Товарная позиция	ЕС	Япония	Соединенные Штаты	Канада	Бразилия	Китай	Республика Корея	Малайзия
Макаронные изделия, неприготовленные, без добавления яиц	30	22	0	7	16	40	8	15
Тапиока	34	10	0	0	16	40	8	5
Печенье, вафли и т.д.	26	15	0	4	18	40	8	15
Огурцы, консервированные	18	12	0	8	14	45	30	20
Томаты, консервированные	14	13	13	12	14	45	45	20
Грибы, консервированные	27	14	11	17	14	45	30	20
Бобы, лущеные, консервированные	18	17	0	8	14	45	20	20
Фрукты и орехи, консервированные с сахаром	33	13	16	10	14	65	30	0
Фруктовые джемы, мармелад, пюре	39	34	10	9	14	45	30	0
Арахисовое масло	13	12	132	0	14	50	50	5
Земляные орехи, обжаренные	11	21	132	0	14	45	50	5
Ананасы, приготовленные или консервированные	25	110	1	0	14	45	45	58
Цитрусовые, приготовленные или консервированные	21	30	14	0	14	45	45	20
Фруктовые смеси, приготовленные или консервированные	19	6	15	6	14	45	45	20
Апельсиновый сок	52	30	31	2	14	55	50	20
Грейпфрутовый сок	44	30	19	0	14	55	30	20
Ананасовый сок	46	30	12	0	14	55	50	20
Томатный сок	17	30	0	13	14	55	30	20
Виноградный сок	215	30	14	10	14	55	45	20
Яблочный сок	63	34	0	9	14	55	45	20
Препараты и экстракты из кофе	9	130	27	0	16	90	8	5
Препараты, эссенции и экстракты из чая	6	180	91	0	16	90	40	20
Томатный кетчуп	10	21	6	13	18	35	8	15
Спиртные напитки, <80° объемных	46	27	0	1	20	70	30	95
Табак, очищенный, обработанный	5	0	350	0	14	45	20	350
Сигареты	58	0	10	13	20	70	40	165
Курительный табак	75	30	310	5	20	70	40	150

b) фрукты, овощи, рыба: пиковые тарифы на некоторые товары в этих секторах относятся к числу самых высоких на основных импортных рынках; например, они достигают 180 процентов по импорту сверх квоты бананов в ЕС и 115 процентов в Малайзии; 460 процентов по импорту сушеных бобов и 640 процентов по импорту сушеного гороха в Японии; и 550 процентов и 132 процентов по импорту чищенных земляных орехов соответственно в Японии и Соединенных Штатах. Пиковые тарифы в размере 12-30 процентов часто устанавливаются для апельсинов, ананасов, яблок и томатов, а также в отношении тунца и сардин;

c) пищевая промышленность: экспорт продукции этой отрасли часто наталкивается на высокие тарифные барьеры на большинстве основных рынков сбыта. Этот факт имеет особое значение, поскольку общепризнано, что сектор пищевой промышленности обладает значительным потенциалом для диверсификации экспорта из развивающихся стран. Пиковые тарифы распространяются не только на начальные процессы переработки, но и на всю отрасль в целом и охватывают широкий ассортимент ее продукции. Они охватывают примерно одну пятую всех консервированных продовольственных товаров, сахара и другой продукции пищевой промышленности в Канаде и Соединенных Штатах, примерно половину в Малайзии и Республике Корея, примерно три четверти в ЕС и Японии и практически всю продукцию пищевой промышленности в Бразилии и Китае. Во многих случаях пиковые тарифы составляют около 30 процентов в отношении, в частности, фруктовых соков, фруктовых препаратов, мясных консервов и кондитерских изделий из сахара. Особо высокие тарифы распространяются, например, на какао-порошок с сахаром в Соединенных Штатах (около 50 процентов); арахисовое масло и обжаренные земляные орехи в Соединенных Штатах (130 процентов); апельсины, ананасы и виноградные соки в ЕС (46-215 процентов) и Китае (55 процентов); и экстракты из кофе и чая в Японии (130 и 180 процентов), Соединенных Штатах (27 и 90 процентов) и Китае (90 процентов). Высокими пошлинами облагаются также некоторые виды напитков и табачных изделий, например, сигареты в ЕС (60 процентов) и курительный табак и другие виды табака в Соединенных Штатах (310-350 процентов). Алкогольные напитки и табачные изделия облагаются высокими фискальными пошлинами в более широком ассортименте в Малайзии (95-350 процентов) и Китае (45-70 процентов);

d) текстильные изделия и одежда: эти отрасли в Соединенных Штатах, ЕС и Канаде в течение определенного времени будут по-прежнему пользоваться двойной защитой в результате применения высоких тарифов и жестких количественных ограничений в отношении импорта из развивающихся стран. Даже после устранения в 2005 году всех ограничительных квот эти отрасли будут по-прежнему пользоваться высоким уровнем тарифной защиты. Ставки ВСП на одежду составляют в целом 11,9 процента в ЕС. Соединенные Штаты исключают из своей схемы ВСП большую часть текстильных изделий и одежды, а их тарифы НБН составляют 14-32 процента для большинства товаров, представленных одеждой из синтетической, шерстяной и хлопчатобумажной ткани. Канада применяет ставки НБН в размере около 18 процентов (см. таблицу 4). Ставки ВСП в Японии составляют 6-11 процентов. Уровень тарифов на одежду в целом составляет 8 процентов в Республике Корея и 20 процентов в Бразилии и Малайзии; эти страны не применяют квот МСТ. Тарифы в Китае составляют 35-45 процентов;

e) обувь, кожа и кожаные изделия: развивающиеся страны по-прежнему сталкиваются с проблемой крайне высоких тарифных барьеров. При отсутствии ВСП тарифы НБН достигают 38-58 процентов в отношении некоторых видов спортивной обуви и

обуви, изготовленной из резины, синтетических и текстильных материалов, в Соединенных Штатах и 16-20 процентов в отношении всех видов обуви в Канаде. Тарифы на обувь в ЕС в целом составляют 11,9 процента на импортные товары из стран, включенных в ВСП, и 17 процентов на импортные товары из основных стран-поставщиков, исключенных из ВСП. Тарифы на кожу в Японии достигают 30 процентов; ее тариф на кожаную обувь составляет 160 процентов для пары ботинок стоимостью 25 долл. США; доступ к тарифам ВСП в пределах жесткого лимита быстро исчерпывается. За исключением Республики Корея (в целом 8 процентов), развивающиеся страны также поддерживают высокие пошлины в отношении обуви и кожаных изделий (в целом 20 процентов в Бразилии, 30 процентов в Малайзии и 40-60 процентов в Китае);

f) автомобили, другое транспортное оборудование, электронная аппаратура: к основным экспортерам некоторых видов высокотехнологичной продукции применяются сравнительно высокие пиковые тарифы НБН. Большинство развивающихся стран применяют в отношении продукции автомобильной промышленности высокие тарифные ставки, которые достигают свыше 100 процентов. ЕС, Соединенные Штаты и Канада обеспечивают защиту таких товаров, как грузовые автомобили, автобусы и суда, с помощью ставок НБН в размере 16-25 процентов. Высокие тарифы НБН часто устанавливаются также в отношении телевизионных приемников и кинескопов, видеомагнитофонов и наручных часов. Основные экспортеры из развивающихся стран часто исключаются из ВСП.

Таблица 4. Товары, охваченные пиковыми тарифами; тарифы на экспортную продукцию развивающихся стран после Уругвайского раунда (промышленные товары)

Товарная позиция	ЕС	Япония ^a	Соединенные Штаты	Канада	Бразилия	Китай	Республика Корея	Малайзия
Кожа крупного рогатого скота, дубленая	5	30	0	5	10	15	5	0
Кожа из шкур овец, ягнят, готовая	2	30	2	7	10	25	5	0
Чемоданы, портфели из кожи	1	16	8	11	20	45	8	25
Чемоданы из синтетических или текстильных материалов	4	16	20	11	20	45	8	25
Небольшие карманные кожаные изделия	1	16	20	7	20	45	8	25
Кожаные перчатки	7	14	14	16	20	45	8	25
Ткань с >80-процентным содержанием чесаной шерсти	12	8	25	14	18	35	8	0
Хлопок-сырец	0	0	79	0	3	3	8	0
Ковры ручной работы из шерсти или тонкого животного волоса	6	8	0	13	20	40	8	30
Детская одежда, трикотажная или вязаная, из синтетических волокон	11	11	16	18	20	40	8	20
Женские блузки, трикотажные или вязаные, из искусственных волокон	11	11	32	18	20	45	8	20

/...

Товарная позиция	ЕС	Япония ^a	Соединенные Штаты	Канада	Бразилия	Китай	Республика Корея	Малайзия
Футболки, трикотажные или вязаные, из хлопка	11	11	17	18	20	35	8	20
Футболки, трикотажные или вязаные, из синтетических волокон	11	11	32	18	20	40	8	20
Свитера, трикотажные или вязаные, из искусственных волокон	11	11	32	18	20	40	8	20
Мужские пальто, тканые, из шерсти или тонкого животного волоса	11	13	17	18	20	45	8	20
Мужские брюки, тканые, из шерсти или тонкого животного волоса	11	6	17	18	20	45	8	20
Мужские брюки, тканые, из хлопка	11	6	17	17	20	40	8	20
Мужские брюки, тканые, из синтетических волокон	11	6	28	18	20	45	8	20
Женские платья, тканые, из шерсти или тонкого животного волоса	22	10	14	18	20	45	8	20
Женские брюки, тканые, из синтетических волокон	11	10	29	18	20	45	8	20
Мужские рубашки, тканые, из хлопка	11	7	20	17	20	40	8	20
Мужские рубашки, тканые, из искусственных волокон	11	7	28	18	20	45	8	20
Женские блузки, тканые, из искусственных волокон	11	10	27	18	20	45	8	20
Детская одежда, тканая, из синтетических волокон	9	10	29	18	20	40	8	20
Галстуки, галстуки-бабочки и шейные платки, тканые, из искусственных волокон	11	0	14	18	20	40	8	25
Постельное белье, набивное, из искусственных волокон	11	5	15	18	20	40	8	30
Непромокаемая обувь	13	27	38	20	20	50	8	30
Обувь с подошвой и верхом из резины/ синтетических материалов	13	10	56	18	20	50	8	30
Обувь с верхом из кожи	6	160	10	18	20	60	8	30
Спортивная обувь (с верхом из текстильных материалов)	13	8	58	16	20	50	8	25
Детали обуви, верхняя часть и ее составляющие	3	25	42	8	18	40	8	25

Товарная позиция	ЕС	Япония ^a	Соединенные Штаты	Канада	Бразилия	Китай	Республика Корея	Малайзия
Керамическая столовая и кухонная посуда и т.д. (кроме фарфора)	9	0	28	0	20	55	8	30
Питьевые стаканы из стекла	8	0	29	0	18	50	8	25
Стеклопосуда для кухни, туалета и т.д.	8	0	38	0	18	50	8	25
Телевизионные кинескопы, цветные	10	0	15	6	18	20	8	0
Легковые автомобили с рабочим объемом двигателя <2500 см ³	7	0	3	6	20	100	10	140
Дизельные грузовые автомобили	15	0	25	6	20	50	10	30
Двухколесные велосипеды	11	0	11	9	20	50	8	25
Часовые механизмы	2	0	33	5	18	50	8	0

^a В отношении большинства этих товаров действуют ставки ВСП, составляющие половину ставки НБН, однако они ограничиваются тарифными квотами.

С. Доступ наименее развитых стран на рынки

45. Важнейшим результатом Уругвайского раунда для наименее развитых стран явилось установление беспошлинного режима НБН для многих видов тропических продуктов. Кроме того, пересмотренные схемы ВСП предусматривают значительные дополнительные льготы для наименее развитых стран. В настоящее время те товары наименее развитых стран, которые охвачены соответствующими схемами ВСП стран "четверки", имеют беспошлинный доступ на рынки этих стран, а после пересмотра ВСП круг таких товаров значительно расширился. Так, в рамках своей схемы ВСП Канада открыла беспошлинный доступ примерно для 200 новых видов товаров. В 1997 году Соединенные Штаты открыли беспошлинный доступ примерно для 1800 новых видов товаров из наименее развитых стран. Эти товары охватывают несколько видов промышленных и сельскохозяйственных продуктов, включая импорт в пределах тарифных квот, и нередко дают возможность наименее развитым странам получить значительные ценовые льготы. Япония уже отказалась от применения тарифов и предельных ставок ВСП в отношении практически всей промышленной продукции, импортируемой из наименее развитых стран. В соответствии с Ломейской конвенцией ЕС расширил преференциальный доступ на свои рынки многим "чувствительным" товарам из стран - членов Группы АКТ, которая включает 39 наименее развитых стран. В марте 1998 года ЕС распространил действие почти всех упомянутых преференций по Ломейской конвенции на другие наименее развитые страны⁴.

46. Однако это не означает, что у наименее развитых стран исчезли проблемы, связанные с доступом на рынки. Несмотря на специальный режим ВСП, в отношении ряда важнейших экспортных товаров этих стран на всех крупных рынках по-прежнему применяются многочисленные высокие тарифы, в том числе пиковые. Крупные изъяны процесса либерализации импорта из наименее развитых стран включают в целом высокие тарифы на многие виды "чувствительных" сельскохозяйственных продуктов, сельскохозяйственные продукты, импортируемые сверх тарифных квот, и некоторые виды продукции пищевой промышленности; изъятия из схем ВСП и пиковые ставки пошлин НБН

/...

для большинства видов текстиля, одежды, изделий из кожи и обуви в Канаде и Соединенных Штатах; отказ ряда стран от предоставления некоторым наименее развитым странам общих или специальных льгот или льгот в рамках ВСП (например, в Соединенных Штатах специальные положения, касающиеся наименее развитых стран, применяются в отношении лишь 34 из 48 наименее развитых стран); а также продолжающееся применение Канадой и Соединенными Штатами квот МСТ в отношении одежды и текстиля, импортируемых из нескольких азиатских наименее развитых стран⁵.

47. Иными словами, импорт промышленной продукции из наименее развитых стран практически полностью либерализован в ЕС и Японии. В Соединенных Штатах беспошлинным режимом в настоящее время охвачено значительно большее число видов товаров, импортируемых из наименее развитых стран, однако на их основную - и нередко единственную - группу экспортных промышленных товаров - а именно текстиль, одежду, обувь и изделия из кожи - по-прежнему не распространяются схемы ВСП и специальные положения, касающиеся наименее развитых стран, вследствие чего в отношении этих товаров применяются тарифы НБН, ставка которых достигает 30 процентов. В Соединенных Штатах текстиль и одежда, импортируемые из наименее развитых стран Африки и района Тихого океана, не подпадают под действие квот МСТ, однако такие квоты по-прежнему применяются в торговле с большинством азиатских наименее развитых стран. Канада продолжает применять ставки пошлин НБН в размере до 18-20 процентов в отношении большинства видов готовой текстильной продукции, одежды и обуви, импортируемых из наименее развитых стран, а также квоты МСТ в отношении товаров, импортируемых из нескольких азиатских наименее развитых стран.

48. Что касается сельскохозяйственного сектора, то на всех крупных рынках в отношении наименее развитых стран по-прежнему применяются многочисленные пиковые тарифы. Схема ВСП Соединенных Штатов предусматривает беспошлинный доступ на внутренний рынок этой страны многих видов сельскохозяйственных продуктов, импортируемых из определенных наименее развитых стран, в том числе в пределах тарифных квот, однако во многих случаях, когда объем импорта превышает квоты, ставки тарифов достигают пиковых уровней. Сельскохозяйственные продукты, импортируемые из наименее развитых стран в Канаду в пределах квот, не облагаются пошлинами. Япония предоставляет наименее развитым странам беспошлинный режим по большому числу видов сельскохозяйственных продуктов и продукции пищевой промышленности, однако пиковые ставки НБН по-прежнему применяются в отношении таких импортируемых из наименее развитых стран товаров, как мясо, мясопродукты, сахар и продукты его переработки, различные фрукты и фруктовые соки.

49. ЕС предоставляет значительные преференции странам АКТ в отношении импортируемых из них сельскохозяйственных продуктов, однако, даже несмотря на улучшение системы преференций, для основных групп продовольственных товаров, в частности товаров, импортируемых сверх тарифных квот и предельных уровней, например, мяса крупного рогатого скота, мяса овец и коз, мясопродуктов, основных зерновых, таких, как рис и пшеница, и некоторых видов фруктов, овощей и продукции пищевой промышленности, продолжают действовать многие пиковые ставки. Кроме того, преференции для АКТ ограничиваются 16-процентным снижением ставки НБН для сахара и продуктов его переработки (в итоге ставка для АКТ составляет около 60 процентов), различных консервированных мясопродуктов и молочных продуктов. Действие преференций, предоставляемых в отношении импортируемых из АКТ продуктов, подпадающих под действие квот, на товары, импортируемые из азиатских наименее развитых стран, не распространяется.

50. На первой конференции Всемирной торговой организации на уровне министров, состоявшейся в декабре 1996 года, был принят План действий в интересах наименее развитых стран⁶. В рамках этого Плана развитые и развивающиеся страны согласились изучить, на независимой основе, возможности открытия преференциального беспошлинного доступа на рынки для товаров, экспортируемых наименее развитыми странами. Впоследствии на совещании высокого уровня по комплексным инициативам в интересах развития торговли наименее развитых стран, состоявшемся в октябре 1997 года, о намерении открыть преференциальный или беспошлинный доступ на свои рынки целому ряду видов промышленных товаров и отдельным сельскохозяйственным продуктам, экспортируемым из наименее развитых стран, в рамках применимых в отношении этих стран схем ВСП, ГСП или региональных структур или соглашений объявили следующие развивающиеся страны: Египет, Республика Корея, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Турция. Чили и Индонезия рассматривают возможность введения в действие аналогичных схем для наименее развитых стран. Марокко введет беспошлинный режим для отдельных товаров, импортируемых из африканских наименее развитых стран. Индия и Южная Африка сделали основной упор на предоставление специальных тарифных льгот наименее развитым странам в рамках своих соответствующих субрегиональных объединений.
51. С 1 января 1998 года Турция ввела в действие в отношении всех наименее развитых стран по 250 товарным позициям дополнительные меры, обеспечивающие преференциальный доступ на ее рынок. Односторонние тарифные преференции действуют в отношении необжаренного кофе, а беспошлинный режим предоставлен, в частности, по таким товарным позициям, как ряд химических веществ; мохер, шелк, отходы шелка и пряденая пенька; различные виды минерального сырья; некоторые виды ферросплавов; швейные машинки и телевизионные кинескопы. Другие развивающиеся страны сообщают на более позднем этапе более детальную информацию о своих схемах, включая перечень стран и товарных групп и размер снижения тарифов. Процесс дальнейшей либерализации преференциального доступа наименее развитых стран-членов на основные рынки соседних и других развивающихся стран наблюдается в рамках отдельных интеграционных и преференциальных систем, таких, как ГСП, АСЕАН, Ассоциация регионального сотрудничества стран Южной Азии (СААРК), КОМЕСА и Таможенный и экономический союз Центральной Африки (ЮДЕАК).
52. Полномасштабное осуществление Плана действий в интересах наименее развитых стран требует дальнейшего продвижения в направлении отмены всеми странами импортных пошлин. Это предполагает либерализацию импорта таких продуктов, которые фактически могут экспортироваться наименее развитыми странами, включая основные производимые ими продовольственные товары и продукцию пищевой промышленности, одежду, текстиль, изделия из кожи и обувь. Большинство наименее развитых стран экспортируют только такую продукцию, но даже в указанных секторах их экспортные возможности ограничены. В этой связи небезынтересно отметить, что вместо того, чтобы вообще исключить импорт "чувствительных" товаров из ВСП, некоторые страны, предоставляющие преференции, используют защитительную оговорку, позволяющую им применять соответствующие меры всякий раз, когда возникают проблемы. Кроме того, наименее развитым странам весьма сложно обеспечить, чтобы экспортируемая ими продукция удовлетворяла санитарно-гигиеническим и фитосанитарным нормам.
53. Как Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию на своей девятой сессии в рамках принятого на ней документа "Партнерство в целях обеспечения роста и развития" ("Partnership for Growth and Development")⁷, так и Совет ЮНКТАД

по торговле и развитию делали особый упор на необходимость укрепления и диверсификации наименее развитыми странами своего экспортного потенциала с целью использовать рыночные возможности, открывающиеся для их товаров, и создать благоприятный климат для инвестиций. С тем чтобы дополнить проводимые самими наименее развитыми странами реформы расширенной международной поддержкой, ЮНКТАД, Всемирная торговая организация, Центр по международной торговле (ЦМТ), Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), Всемирный банк и Международный валютный фонд (МВФ) осуществляют сотрудничество в рамках Комплексной платформы для связанной с торговлей технической помощи, включая создание людского и институционального потенциала, в целях поддержки наименее развитых стран в их торговле и деятельности, связанной с торговлей. Кроме того, ЮНКТАД, Всемирная торговая организация и ЦМТ объединили свои усилия на основе совместной комплексной программы оказания технической помощи отдельным африканским странам, первый этап реализации которой охватывает четыре наименее развитые страны.

D. Тарифная эскалация

54. Несмотря на снижение тарифной эскалации после проведения Уругвайского раунда, она по-прежнему сохраняется. Быстро повышающиеся тарифы - с низких ставок на сырье до высоких ставок на полуфабрикаты и иногда пиковых ставок на готовую промышленную продукцию - продолжают создавать препятствия на пути вертикальной диверсификации и индустриализации в развивающихся странах. В одном из недавних исследований Всемирной торговой организации⁸ по вопросу о номинальной тарифной эскалации в странах "четверки", Бразилии, Индии, Индонезии, Малайзии, Польше и Венгрии подтверждается тот факт, что после проведения Уругвайского раунда эскалация продолжала наблюдаться по таким товарным группам, как металлы, текстиль и одежда, изделия из кожи и резины и в определенной степени изделия из дерева и мебель. В исследовании отмечается, что номинальные ставки предполагают весьма высокую фактическую степень протекционистской защиты по указанным категориям товаров, поскольку в таких товарах доля материалов, использованных для их производства, сравнительно выше добавленной стоимости. Ввиду того, что обследованные рынки являются весьма обширными, снижение тарифов на обработанную продукцию означало бы существенное расширение доступа стран-экспортеров на рынки.

55. Недавнее исследование Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО)⁹ по вопросу о влиянии Уругвайского раунда на тарифную эскалацию в сельскохозяйственном секторе в ЕС, Соединенных Штатах и Японии показало, что в результате проведения Уругвайского раунда номинальная разница в тарифах на сельскохозяйственное сырье и переработанные сельскохозяйственные продукты в ряде случаев уменьшилась. Это должно создать определенные возможности для диверсификации экспорта развивающихся стран в сторону повышения в нем доли переработанной продукции с высокой добавленной стоимостью. Однако для более чем половины отобранных сырьевых товаров тарифная эскалация по-прежнему сохранится в значительных масштабах; в номинальном выражении разница в тарифах на сырье и переработанную продукцию составит в среднем 17 процентов по сравнению с 23 процентами в период до проведения Уругвайского раунда (9 процентов в Соединенных Штатах, 16 процентов в ЕС и 27 процентов в Японии). Тарифная эскалация сказывается на торговле. Хотя пищевая промышленность и является одной из основных экспортных отраслей развивающихся стран, их экспорт представлен главным образом товарами первой степени переработки. На долю пищевых продуктов с более высокой степенью переработки приходится лишь 5 процентов сельскохозяйственного экспорта наименее

развитых стран и одна шестая часть экспорта всех развивающихся стран в целом против одной трети в развитых странах. В заключение ФАО делает вывод о том, что тарифная эскалация создает серьезные проблемы для вертикальной диверсификации некоторых экспортных отраслей сельскохозяйственного сектора¹⁰.

56. Подготовленные секретариатом ЮНКТАД оценки фактической протекционистской защиты в промышленности подтверждают сохранение высокой степени тарифной эскалации на примере эффективной протекционистской защиты по отдельным видам одежды и обуви. Однако тарифная эскалация уже не носит столь систематического характера, как это было в прошлом, и нередко проявляется в основном в отношении промышленной продукции первой степени переработки и готовой продукции. Что касается кожаной обуви, то в Соединенных Штатах и Канаде при переходе от импорта кожи к импорту обуви фактическая ставка протекционистской защиты (ФСЗ) возрастает вдвое (соответственно с 7 до 12 процентов и с 15 до 32 процентов). Еще более резко ФСЗ возрастает в Малайзии, а именно с 16 до 44 процентов, и особенно в Японии, когда импортируется продукция сверх тарифных квот - с 66 процентов для кожи до 260 процентов для кожаной обуви. В Республике Корея в отношении продукции кожевенной и обувной промышленности действует одинаковая ставка протекционистской защиты в 15 процентов. ЕС обеспечивает своей кожевенной промышленности большую защиту, чем обувной (14 процентов против 9 процентов).

57. Аналогичное положение характерно и для основных видов одежды. Высокая степень фактической протекционистской защиты сохраняется на стадиях прядения и шитья. На стадии прядения ставки протекционистской защиты составляют 14 процентов в ЕС, 25 и 28 процентов соответственно в Соединенных Штатах и Канаде, 40 процентов в Республике Корея и почти 70 процентов в Малайзии. ФСЗ на стадии промежуточного ткачества в основном колеблется в пределах 13-15 процентов, однако резко возрастают на стадии производства готовой одежды: например, для сорочек ставки достигают 35 процентов в Соединенных Штатах, 20 процентов в Республике Корея и 58 процентов в Малайзии. Фактическая же протекционистская защита производства одежды в развитых странах еще выше, поскольку импорт из развивающихся стран подпадает под действие жестких квот МСТ. Эти данные подтверждают то, что выводы ФАО в отношении пищевой промышленности верны также для других основных экспортных отраслей развивающихся стран.

III. СЕКТОРА, ЗАТРАГИВАЕМЫЕ ПРИМЕНЕНИЕМ ТОРГОВЫХ МЕР

58. Процесс глобализации и либерализации изменяет роль, которую играют торговые меры. Со вступлением в силу 1 января 1995 года Соглашения о создании Всемирной торговой организации некоторые торговые меры утрачивают свое значение в качестве торговых барьеров и инструментов торговой политики. Соглашение по сельскому хозяйству и Соглашение о защите, например, практически исключили возможность применения количественных ограничений и добровольных экспортных ограничений. В то же время расширение доступа и, как следствие, проникновения на рынки побудило внутренние отрасли к поиску иных мер, направленных на защиту внутренних производителей, особенно к принятию "чрезвычайных протекционистских мер", в частности в форме антидемпинговых пошлин. Кроме того, экспортеры открывают для себя тот факт, что доступ на рынки может быть ограничен с помощью иных мер, и они оспаривают некоторые из них в рамках механизма урегулирования споров. Анализ ситуации в секторах, которые попадают в поле зрения указанных механизмов, позволяет

выявить потенциальные проблемные сектора, в которых оспариваются существующие условия доступа на рынки.

59. Одним из крупных достижений в рамках Уругвайского раунда является укрепление механизма Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) для урегулирования споров. С момента вступления в силу 1 января 1995 года соглашений Всемирной торговой организации число споров, переданных для разрешения в рамках нового механизма урегулирования, резко возросло по сравнению с тем, что было при бывшем ГАТТ. По состоянию на 23 апреля 1998 года в орган Всемирной торговой организации по урегулированию споров было представлено 122 просьбы о проведении консультаций по 87 различным вопросам. В 11 случаях принимались как доклады группы специалистов, так и доклады апелляционного органа. В одном случае был опубликован доклад группы специалистов. Из общего числа просьб 84 просьбы о проведении консультаций по 60 вопросам были направлены развитыми странами - членами Всемирной торговой организации; 27 просьб о проведении консультаций по 23 вопросам были направлены развивающимися странами - членами Всемирной торговой организации; и 10 просьб по четырем вопросам были направлены как развитыми, так и развивающимися странами - членами Всемирной торговой организации. Основными товарными группами, фигурировавшими при урегулировании вышеуказанных споров, являлись сельскохозяйственные продукты, мясо-/рыбо-/молочные продукты, текстиль и одежда, машины и электрооборудование, дорожные транспортные средства и самолеты и вертолеты. Рассматривавшиеся вопросы существа касались главным образом толкования положений ГАТТ и МТС Всемирной торговой организации по национальному режиму, антидемпинговым пошлинам, компенсационным пошлинам, транспарентности, устранению количественных ограничений, недискриминации, техническим барьерам на пути торговли, санитарно-гигиеническим и фитосанитарным нормам, инвестиционным мерам, связанным с торговлей, государственным закупкам и т. д.

60. В связи со снижением тарифов и ослаблением других мер, применяемых при пересечении границы, в ряде случаев сравнительно более важную роль стали играть "чрезвычайные протекционистские меры", а именно защитительные меры, антидемпинговые пошлины и компенсационные пошлины.

A. Защитительные меры

61. В период с 1987 по 1994 год страны - участницы ГАТТ принимали защитительные меры в 18 случаях. Одним из важных достижений Уругвайского раунда явилось запрещение мер "серой зоны", особенно добровольных экспортных ограничений в рамках Соглашения о защите: это укрепило гарантии доступа на рынки и восстановило доверие к правилам многосторонней торговли. В период после создания Всемирной торговой организации защитительные меры в соответствии с положениями Соглашения о защите члены Всемирной торговой организации принимали лишь в небольшом числе случаев. Так, Соединенные Штаты повысили тарифы на импорт сорго¹¹, Бразилия - на импорт игрушек¹² а Аргентина - на импорт обуви¹³. Меры, принятые Республикой Корея в отношении импорта молочных продуктов, имели форму количественных ограничений¹⁴. Все эти меры применялись на основе режима НБН.

В. Антидемпинговые меры

62. Согласно информации, сообщенной Антидемпинговому комитету ГАТТ/Всемирной торговой организации членами ГАТТ/Всемирной торговой организации, в период с 1987 по 1997 год было возбуждено 2329 дел в связи с демпингом. Из них более 1930 дел, или 83 процента, были возбуждены 10 странами, наиболее широко применяющими антидемпинговые меры (Соединенные Штаты, Австралия, ЕС, Мексика, Канада, Аргентина, Бразилия, Южная Африка, Новая Зеландия и Индия).

63. Товары, являвшиеся главными объектами антидемпинговых мер, включают металлы и изделия из них, химическую продукцию, машины и электрооборудование, пластмассы и изделия из них, текстиль и одежду, древесную массу и другие целлюлозно-волоконные материалы, готовые пищевые продукты и напитки, изделия из камня и гипса, прочие готовые изделия, обувь и головные уборы. Простая инициация антидемпинговых процедур может нарушить доступ на рынки даже в том случае, если никакие пошлины в конечном счете и не были введены, поскольку импортеры начинают искать альтернативных поставщиков. Из 2329 возбужденных дел рассмотрение 1021 дела (44 процента всех дел) было доведено до вынесения окончательного решения. Соотношение по ключевым целевым секторам, как показано на диаграмме I, варьируется от 37 процентов для текстиля и одежды до 53 процентов для металлов и изделий из них и готовых пищевых продуктов.

64. Проводимая развивающимися странами либерализация национальной торговли побудила их к принятию антидемпингового законодательства и его частому применению. К концу 1997 года о введении в действие антидемпинговых законов или регулирующих норм Всемирной торговой организации уведомили почти 50 развивающихся стран и стран с переходной экономикой¹⁵. Кроме того, в период с 1993 по 1996 год развивающиеся страны провели большее число антидемпинговых расследований, чем развитые страны.

С. Компенсационные меры

65. За период с 1987 по 1997 год компенсационные пошлины вводились в действие в 258 случаях. Из них более чем в 227 случаях (87 процентов от общего числа случаев) компенсационные меры принимались семью странами, чаще всего прибегающими к таким мерам (Соединенные Штаты, Австралия, Бразилия, Канада, Мексика, Чили и Новая Зеландия). Как показано на диаграмме II, основными товарными позициями, в отношении которых вводились компенсационные пошлины, являются сельскохозяйственные продукты, металлы и изделия из них, мясо и рыба, готовые пищевые продукты, текстиль и одежда, химическая продукция, строительные материалы, машины и электрооборудование.

Д. Текстиль и одежда

66. Одним из крупных достижений Уругвайского раунда явилось заключение Соглашения по текстилю и одежде (СТО), в соответствии с которым был определен график отмены в течение десятилетнего переходного периода старого дискриминационного торгового режима, установленного МСТ. За первые три года указанного периода крупные страны-импортеры не отменили ни одну из квот (за исключением лишь Канады - в отношении рабочих рукавиц). Кроме того, как отмечалось выше, в этом секторе по-прежнему применяются пиковые тарифы.

Диаграмма 1.

Антидемпинговые меры: инициированные процедуры и принятые окончательные меры, с разбивкой по секторам, в период 1987-1997 годов
 (Общее число случаев)

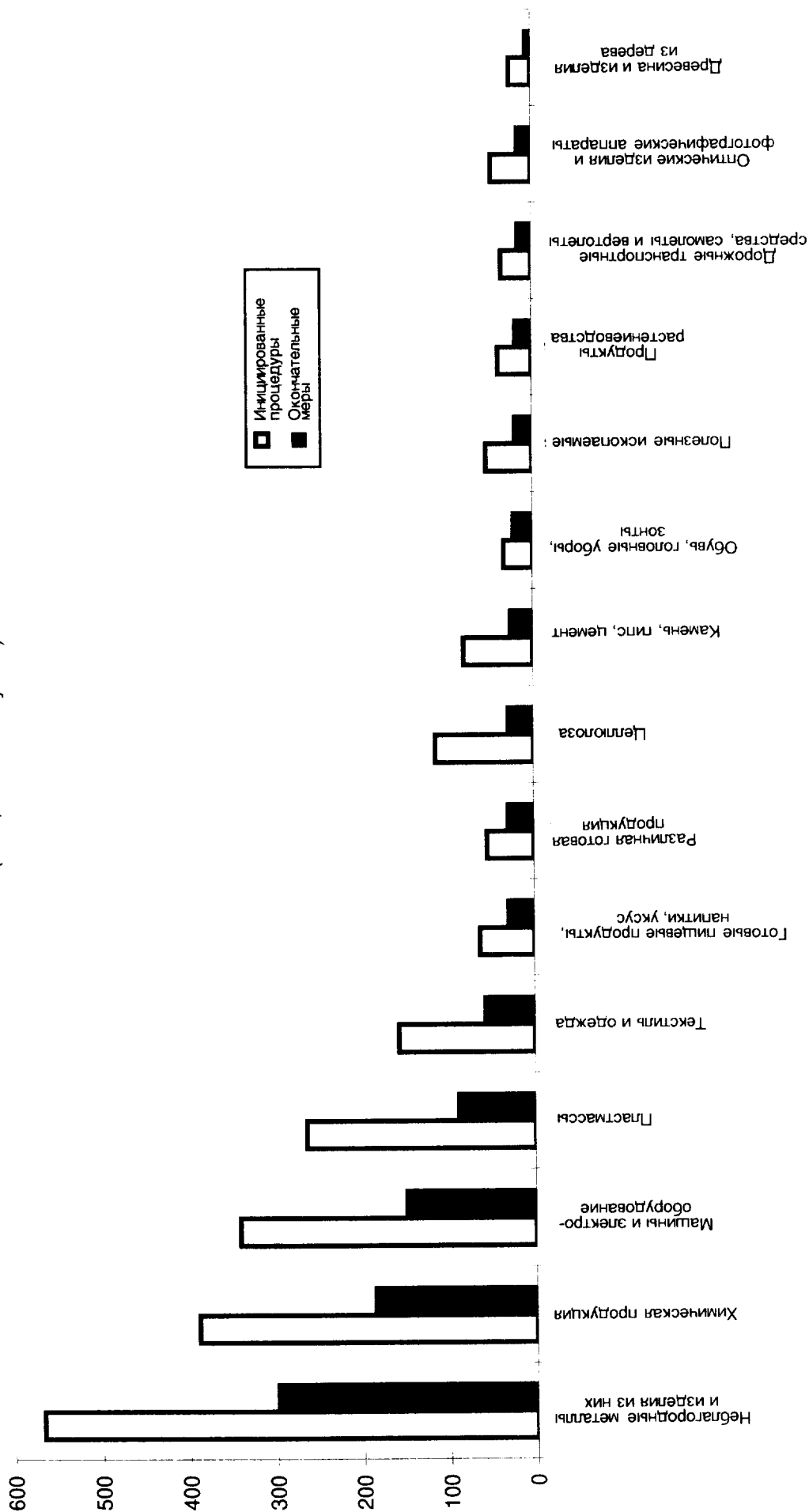
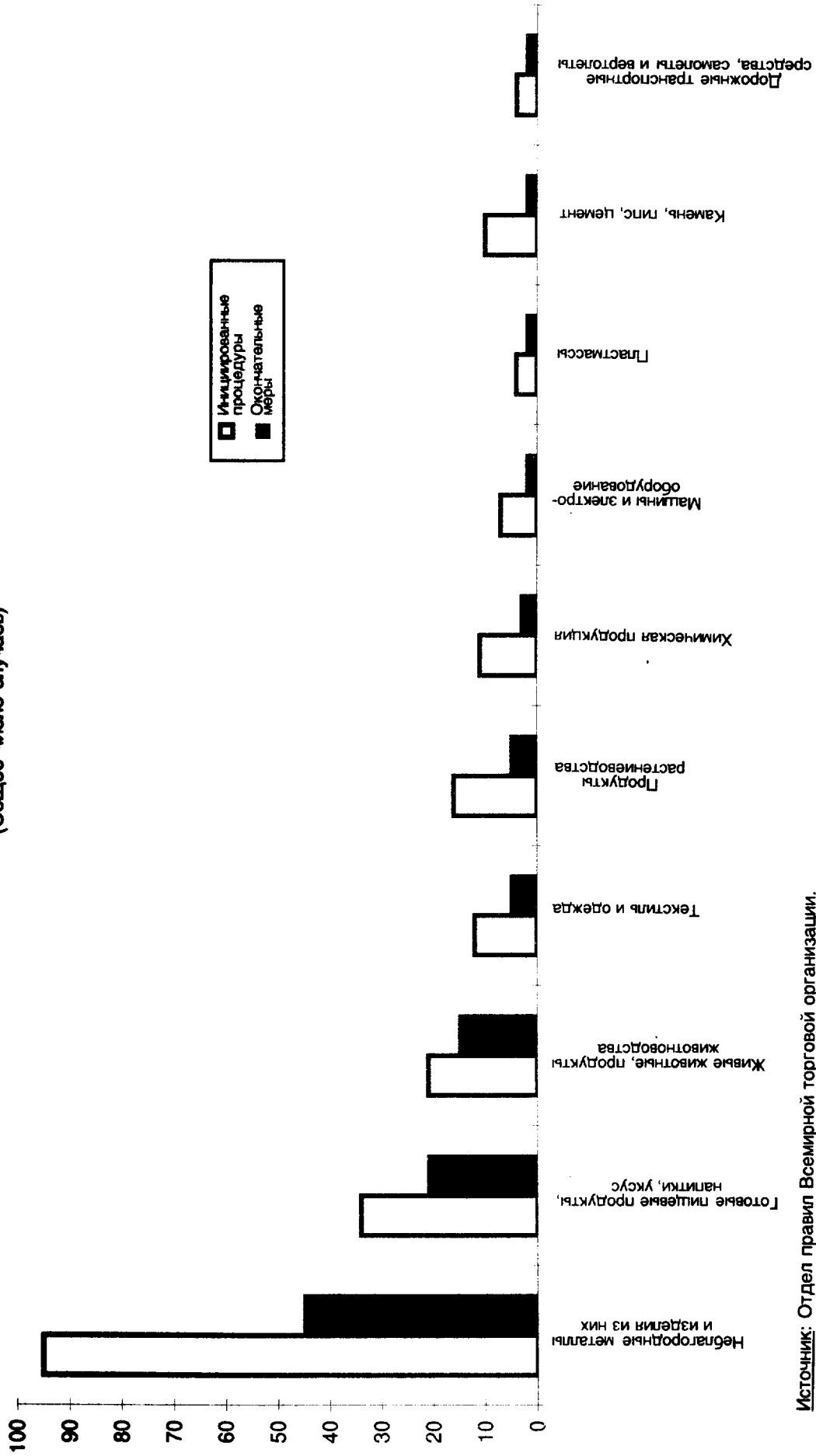


Диаграмма II.
Компенсационные пошлины: индигированные процедуры и принятые окончательные меры,
с разбивкой по секторам, в период 1987-1997 годов
 (Общее число случаев)



Источник: Отдел правил Всемирной торговой организации.

67. Параллельно с постепенной отменой квот МСТ в соответствии с защитительными положениями СТО (статья 6), действующими в переходный период, при определенных конкретных обстоятельствах все еще допускается применение дискриминационных количественных ограничений. В период с 1995 по 1997 год два члена Всемирной торговой организации, а именно Соединенные Штаты и Бразилия, применяли промежуточные защитительные меры в 34 случаях (Соединенные Штаты - в 27 случаях в отношении 14 экспортеров, а Бразилия - в 7 случаях в отношении 7 экспортеров). В нескольких случаях способ применения "переходного защитительного механизма" был оспорен в рамках соответствующего механизма Всемирной торговой организации по урегулированию. За период с 1987 по 1997 год было проведено 157 антидемпинговых расследований, касавшихся текстиля и одежды, причем большинство из них приходилось на период после 1993 года.

Е. Сельскохозяйственные продукты

68. Заключение Соглашения по сельскому хозяйству имело следствием отмену количественных ограничений, переменных пошлин и других нетарифных барьеров, препятствующих торговле сельскохозяйственными продуктами. Однако в отношении этой категории товаров, подлежащей тарификации, был установлен специальный защитительный механизм, который основан на пороговых ценах и пороговых объемах импорта и для применения которого нет необходимости в предъявлении доказательств причинения ущерба. Специальная защита находит свое выражение в установлении дополнительной пошлины, действующей до конца соответствующего года. За период с 1995 по 1997 год специальные защитительные меры принимались восемью странами в общей сложности по 175 национальным тарифным позициям. Еще одной проблемой являлось недоиспользование квот, для которых установлены минимальные действующие тарифы. В 1995 году такие квоты были использованы на 64 процента, а в 1996 году - на 62 процента. Примерно для 25 процентов тарифных позиций, подпадающих под действие тарифных квот, в 1996 году этот показатель составил менее 30 процентов.

Ф. Рыбопродукты

69. Торговля некоторыми видами рыбных продуктов характеризовалась применением компенсирующих пошлин и проведением антидемпинговых расследований в нескольких странах; на торговле указанными товарами сказывалось также действие стандартов и технических регулирующих норм и мер, направленных на защиту окружающей среды. Рыбных продуктов касались четыре дела, возбужденные в период после 1995 года в органе Всемирной торговой организации для урегулирования споров (в двух случаях - лосось и в двух случаях - креветки и морские гребешки).

Г. Динамично развивающиеся экспортные сектора, представляющие интерес для развивающихся стран

70. В первой половине 90-х годов развивающимся странам удалось быстрыми темпами расширять свой экспорт в целом ряде секторов ("динамично развивающиеся сектора"), особенно экспорт канцелярских машин и телекоммуникационного оборудования, научных и контрольных приборов, химических веществ, электрических машин и аппаратов, электрогенераторных машин, водопроводно-канализационной арматуры и элементов оснащения зданий, твердых фракций растительных масел, бумаги и картона, мебели и автомобильной продукции. В период с 1990 по 1995 год все развивающиеся страны в целом добились ежегодного прироста экспорта в этих секторах свыше 15 процентов, что

/...

значительно превысило ежегодный прирост их совокупного экспорта, составлявший 9,6 процента. Достижение развивающимися странами высоких показателей в указанных секторах, большинство из которых характеризуется средней или высокой долей добавленной стоимости и технологической составляющей, в значительной степени обусловлено объемом экспорта небольшого числа крупных экспортеров готовой продукции¹⁶.

71. Сектора развивающихся стран, в которых был отмечен наиболее динамичный рост экспорта в развитые страны, - это в основном те же динамично развивающиеся сектора, благодаря которым развивающимся странам удалось добиться столь высоких общих показателей экспорта. В большинстве крупнейших стран-импортеров этой группы (ЕС, Соединенные Штаты, Япония и Канада, т.е. страны "четверки") в отношении указанной продукции применяются сравнительно низкие тарифные барьеры. Средневзвешенные тарифы НБН для этих динамично развивающихся секторов в странах "четверки" ниже уровня 5 процентов, за исключением автомобильной продукции (в отношении которой применяется средний импортный тариф в 5,1 процента), водопроводно-канализационной арматуры и элементов оснащения зданий (5,3 процента) и твердых фракций растительных масел (5,9 процента) (см. таблицу 5). В то же время прирост экспорта в развивающихся странах был значительно ниже, чем в развитых, по тем товарным позициям, в отношении которых действуют более высокие тарифы. Высокие тарифы применяются, в частности, в отношении сельскохозяйственных продуктов (особенно сахара, табака и изделий из него и фруктов и овощей) и обуви: средний тариф НБН для них превышает 10 процентов. Таким образом, сравнительно низкие тарифы сказались на показателях экспорта развивающихся стран в динамично развивающихся секторах. Без дополнительного исследования невозможно оценить, как снижение тарифов в странах-импортерах повлияло на увеличение объема экспорта. Хотя корреляционная связь между уровнем тарифов и показателями экспорта существует в целом ряде секторов, она никак не проявляется в отношении таких товарных позиций, как одежда и мясо, где экспорт возрастал сравнительно высокими темпами, несмотря на действие тарифов, превышающих 10 процентов. Иными словами, помимо уровня тарифов в странах-импортерах на состояние экспорта, по всей видимости, оказывает влияние ряд других факторов.

72. Как уже отмечалось, совокупный показатель экспорта развивающихся стран в значительной степени зависит от экспорта крупных экспортеров готовой продукции. В отстающих в своем развитии странах с низким доходом и наименее развитых странах основными статьями экспорта являются сельскохозяйственные продукты и продукция с малой долей добавленной стоимости и технологической составляющей (например, одежда, текстиль, обувь и изделия из кожи). Это именно те сектора, в отношении которых в развитых (а также в развивающихся) странах действуют самые высокие барьеры (тарифные и нетарифные), ограничивающие доступ на рынки. Поэтому такие барьеры в значительной степени затрагивают экспорт второй группы стран.

73. Сектора, в которых в период с 1990 по 1995 год развивающимся странам удалось добиться наибольшего прироста экспорта в другие развивающиеся страны, в целом совпадают с динамично развивающимися секторами их совокупного экспорта. Основными исключениями являются обувь и одежда, темпы прироста торговли которыми между развивающимися странами превышают 24 процента в год.

Таблица 5. Изменение положения экспортных секторов развивающихся стран и территорий в мировой торговле и условий доступа их товаров на рынки

	Ежегодный прирост экспорта, 1990-1995 годы (в процентах)	Доля развивающихся стран в мировой торговле		Средневзвешенная ставка НБН ^a	Чрезвычайные протекционистские меры		Применение специальных положений о защите	Применение механизма ВТО по урегулированию споров ^b	Другие меры
		Изменение, 1990-1995 1995 год (в процентах)	Страны "четверки" (в процентах)		Защитные меры ^c	Компенсационные пошлины ^d			
XVI									
Разделы и подразделы согласованной системы описания и кодировки товаров (Согласованная система) (СС)									
Задвижки и трубы	30,6	38,4	2,4	2,9	2	7	341	14	
Канцелярские машины	27,2	36,3	1,4	4,7					
Электрогенераторные машины	20,0	14,2	2,4	8,6					
Электрические машины и аппараты	20,3	28,1	3,5	10,0					
Телекоммуникационное оборудование	16,3	40,1	4,0	10,6					
Другое неэлектрическое оборудование	15,2	9,6	2,6	9,8		4	264		
VII									
Пластмассы	20,4	17,3	6,8	15,1					
Изделия из резины	13,8	16,3	4,2	15,3	1	11	389	7	
VI									
Органические химические вещества	18,9	15,3	4,8	8,1					
Фармацевтическая продукция	15,8	6,0	0,1	6,1					
Другие химические вещества	13,9	12,5	4,4	8,4					
Неорганические химические вещества	11,3	19,0	2,4	6,7	1	4	46	6	
XVIII									
Научные и контрольные приборы	20,9	11,5	3,0	8,8					

1...

Разделы и подразделы Согласованной системы описания и кодировки товаров (Согласованная система) (CC)	Ежегодный прирост экспорта, 1990-1995 годы (в про- центах)	Доля развивающихся стран в мировой торговле		Средневзвешенная ставка НБН*		Чрезвычайные протекционистские меры			Примене- ние спе- циальных положений о защите	Примене- ние меха- низма ВТО по урегу- лированию споров ^в	Другие меры
		1995 год (в про- центах)	1990-1995 годы (в про- центах)	Страны "четверки- в" страны ^в	Развива- ющиеся страны ^в	Защити- тельные меры ^д	Компен- сацион- ные по- шлины ^е	Анти- демпин- говые пошлины ^г			
									Число стран		
XIII Фотографические аппараты и т.п.	13,1	24,9	5,9	4,0	11,9	10	80				
X Водопроводно- канализационная арматура и элементы оснащения зданий	17,8	33,5	11,2	5,3	16,4	1	113			2	
XX Бумага и картон	16,3	9,5	3,0	3,8	12,3	1	54				
XVII Мебель	15,7	27,4	9,1	3,5	14,2						
Различные детали мебели	12,5	34,0	7,4	3,4	13,0					14	
XVIII Автомобильная продукция	15,5	7,5	2,4	5,1	32,3	4	35				
Другое транспортное оборудование	6,9	11,5	1,8	2,8	7,4	4	9			3	
XV Дорожные принадлежности, сумки и т.п.	12,7	70,4	6,0	9,7	14,2						
Кожа, выделанная пушнина	11,5	49,1	6,5	5,3	14,6	1	567			2	
Металло изделия, не включенные в другие разделы (проч.)	13,5	22,3	5,5	4,2	13,4						
Чугун и сталь	10,3	19,2	2,3	4,1	9,8						

...

	Ежегодный прирост экспорта, 1990-1995 годы (в процентах)	Доля развивающихся стран в мировой торговле	Средневзвешенная ставка НБН ^а	Чрезвычайные протекционистские меры		Применение специальных положений о защите	Применение механизма ВТО по урегулированию споров ^в	Другие меры
				Страны "четверки" ^б страны ^с	Защитные меры ^д			
	(в процентах)	(в процентах)	(В процентах)	2	1	2	2	
V								
	8,5	23,6	2,9	2	1	53	2	
Продукция из нерудных ископаемых		3,4	7,3					
Руды и цветные металлы	5,8	26,9	1,3					
Топливо	-1,4	58,8	1,4					
XII								
	11,2	62,7	13,3	1	2	33	3	
Обувь		9,9	16,8					
IX								
	10,2	40,2	3,9					
Изделия из пробки и дерева (кроме мебели)		3,2	14,3					
Лесоматериалы ^г	8,0	22,8	0,7	3	25			
XI								
	9,6	65,7	12,9					
Одежда		5,5	21,0					
Текстиль	9,2	45,2	9,4					
I, II, III, IV								
	16,5	57,1	5,9	12	157		34 ^г	Каоты МСТ
Твердые фракции растительных масел		8,7	51,0					
Рыбопродукты	9,4	51,0	6,2					
Зерновые и продукты из них	8,6	14,0	5,2	15	79	144	175 ^г	57
Кофе, чай, какао, специи	8,5	64,9	3,8					
Мясо и мясопродукты	8,2	16,3	20,0					
Табак и табачные изделия	6,7	22,9	41,4					
Овощи и фрукты	4,3	38,7	11,3					
Сахар	4,2	42,7	12,6					

Разделы и подразделы Согласованной системы описания и кодировки товаров (Согласованная система) (CC)	Ежегодный прирост экспорта, 1990-1995 годы (в про- центах)	Доля развивающихся стран в мировой торговле	Средневзвешенная ставка НБН ^a		Чрезвычайные протекционистские меры		Примене- ние меха- низма ВТО по урегу- лированию споров ^e		Другие меры
			Страны "четверки" ^b и другие страны ^c	Развива- ющиеся страны ^c	Защити- тельные меры ^d	Анти- демпин- говые пошлины ^f	Число стран	Число стран	
Масличные семена и масличные плоды	0,7	27,0	-5,0	0,6	10,0				
Сельскохозяйственное сырье ^g	7,4	33,6	3,1	1,5	8,4				
Все товары	9,6	27,3	2,9	4,5	11,2				

Источники: секретариат ЮНКТАД, на основе данных Статистического отдела Организации Объединенных Наций, Системы информации и анализа в области торговли (ТРАИНС) и Всемирной торговой организации.

^a Средняя ставка, взвешенная по объему торговли 1995 года.

^b Европейский союз, Канада, Соединенные Штаты Америки, Япония.

^c Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Египет, Индия, Индонезия, Китай, Колумбия, Малайзия, Мексика, Республика Корея, Сингапур, Таиланд, Чили.

^d Защитительные меры, принятые в период 1987-1997 годов.

^e Компенсационные пошлины, введенные в действие в период 1987-1997 годов.

^f Антидемпинговые пошлины, введенные в действие в период 1987-1997 годов.

^g На основе просьбы о проведении консультаций, поданных в рамках механизма Всемирной торговой организации по урегулированию споров по состоянию на 23 апреля 1998 года.

^h Включая также материалы для производства бумаги, которые входят в раздел X.

ⁱ Защитительные процедуры переходного периода, инициированные в соответствии со статьей VI Соглашения по текстилю и одежде в период после вступления в силу 1 января 1995 года Соглашения о создании Всемирной торговой организации.

^j Специальные защитительные меры, принятые в соответствии со специальными положениями о защите Соглашения по сельскому хозяйству в период после вступления в силу 1 января 1995 года Соглашения о создании Всемирной торговой организации; по данным об уведомлении, представленных Комитету Всемирной торговой организации по сельскому хозяйству. В общей сложности было затронуто 175 национальных тарифных позиций, из которых 60 были применены адвалорные тарифы, а в отношении 115 - количественные тарифы.

^k Включая хлопок, входящий в раздел XI; шкуры и кожи и выделанную пушнину и искусственный мех, входящие в раздел VIII; а также каучук и изделия из него, входящие в раздел VII.

IV. ДОСТУП НА РЫНКИ УСЛУГ

74. Первые всеобъемлющие рамки торговли услугами, зафиксированные в ГАТС, содержат новую концепцию доступа на рынки. Сфера торговли услугами шире сферы торговли товарами, поскольку она не ограничивается трансграничным движением услуг и включает предоставление услуг путем учреждения компаний или перемещения физических лиц¹⁷ и перемещения потребителей. Меры по обеспечению доступа на рынки направлены на либерализацию торговли услугами путем либерализации положений, регулирующих следующие способы предоставления услуг: а) трансграничную торговлю; б) потребление за рубежом; в) коммерческое присутствие; г) присутствие физических лиц в качестве поставщиков услуг. Благодаря включению такого способа предоставления услуг, как коммерческое присутствие, ГАТС отчасти является соглашением, касающимся инвестиций в сфере услуг. Доступ на рынки услуг охватывает целый ряд областей политики, включая инвестиции, временное перемещение лиц, связь, финансы и транспорт.

75. Доступ на рынки для иностранных поставщиков и предоставляемых ими услуг определен в статье XVI ГАТС, в которой перечислены меры, которые считаются влияющими на доступ на рынки¹⁸. К ним относятся меры, которые: а) ограничивают число поставщиков услуг, которым предоставлен доступ на рынки; б) ограничивают общую стоимость сервисных операций или активов; в) ограничивают общее количество сервисных операций или общее количество конечных услуг; г) ограничивают общее число физических лиц, которые могут быть заняты в конкретной отрасли сферы услуг или могут быть наняты поставщиком услуг; д) ограничивают предоставление услуг или требуют, чтобы оно осуществлялось только через конкретные виды юридических лиц или совместных предприятий; е) ограничивают иностранные инвестиции. Эти меры ограничивают количество предоставляемых услуг и количество и вид поставщиков услуг на зарубежном рынке и влияют на их цены так же, как квоты и тарифы влияют на цену товаров¹⁹.

76. Следует отметить, что, хотя доступ на рынки при торговле товарами подкрепляется и гарантируется правилом о предоставлении национального режима, предусмотренным в ГАТТ 1994 года, при торговле услугами доступ на рынки обеспечивается в полной мере лишь в том случае, когда принимаются обязательства о предоставлении национального режима в соответствующей отрасли, как зафиксировано в статье XVII ГАТС. Типичные ограничения национального режима, включенные в перечни обязательств, связаны с требованиями в отношении гражданства или места жительства руководителей и членов совета директоров, требованиями в отношении инвестирования определенной суммы активов в местной валюте, требованиями в отношении приобретения земли иностранными поставщиками услуг, специальной субсидией или налоговыми привилегиями, предоставляемыми отечественным поставщикам услуг, специальными оперативными ограничениями, применяемыми только к деятельности иностранных поставщиков, и дифференцированными требованиями в отношении капитала.

77. По итогам двусторонних/многосторонних переговоров в области торговли услугами каждая страна составляет схему доступа на рынок в качестве составной части своих конкретных обязательств в отношении сферы услуг (см. диаграмму III). В отношении различных элементов доступа на рынки в тех отраслях сферы услуг, которые перечислены в перечне обязательств каждой страны, были приняты обязательства о сохранении статус-кво (обязательства, отражающие нынешнее состояние законов, положений и т. д. для члена Всемирной торговой организации). Развивающимся странам такие обязательства могут давать значительные преимущества в плане доступа на

/...

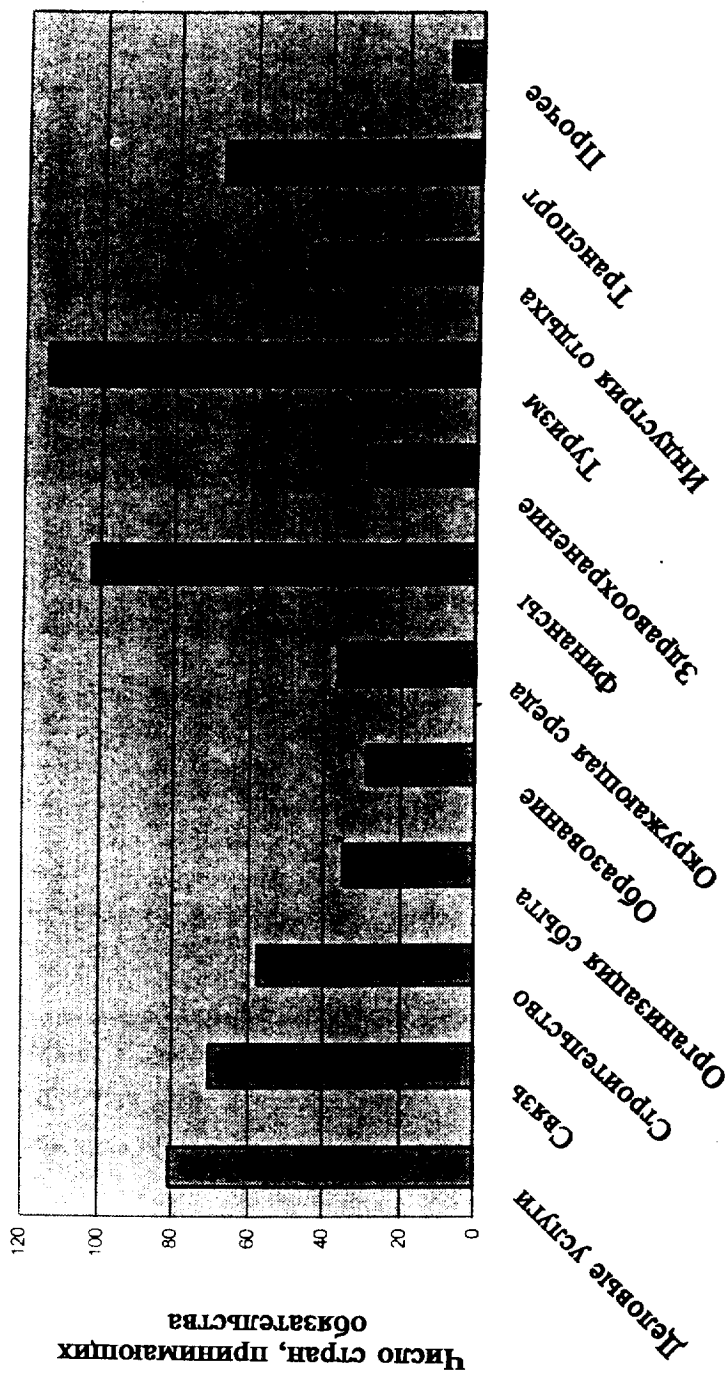
рынки, поскольку они часто отражают недавние законодательные реформы, проведенные с целью либерализации. Для всех стран обязательства, имеющие обязательную силу, обеспечивают безопасность и предсказуемость доступа поставщиков и потребителей услуг на рынки. Эти обязательства будут приняты за эталон на будущих раундах переговоров по вопросам либерализации торговли услугами. Хотя в перечнях ГАТС содержатся только те меры, в отношении которых страны - члены Всемирной торговой организации пожелали вступить в обязательные договорные отношения, в других секторах доступ на рынки предоставляется на самостоятельной основе и в соответствии с обязательным режимом НБН, в настоящее время они являются единственным свидетельством доступа на рынки услуг²⁰. Например, многие страны не приняли обязательств по предоставлению доступа на рынки в отношении аудиовизуальных услуг из культурных или стратегических соображений, хотя иностранные поставщики в настоящее время имеют возможность участвовать в освоении их рынков и зачастую господствовать на них. Поэтому анализ перечней конкретных обязательств не дает полной картины того, какую фактическую торговую политику проводят отдельные страны в области торговли услугами в целом и доступа на рынки в частности.

78. В различных отраслях торговля услугами принимает различные формы, и поэтому один и тот же вид обязательств по предоставлению доступа на рынки, например в отношении учреждения компаний или же перемещения поставщиков услуг как физических лиц, может иметь различные последствия в зависимости от преобладающего способа предоставления услуг на зарубежных рынках в этой конкретной отрасли. Поэтому обязательства о предоставлении открытого доступа на рынки в случае торговли, осуществляемой одним из преобладающих способов предоставления услуг в указанной отрасли, будут иметь сравнительно большие последствия для либерализации торговли услугами. Основной акцент до сих пор делался на улучшении условий доступа на рынки в целях учреждения коммерческого присутствия.

79. Ключевым положением ГАТС является безусловное предоставление статуса НБН, обеспечивающее всем членам Всемирной торговой организации одинаковый режим в отношении всех мер, оказывающих воздействие на торговлю услугами, в том числе мер, оказывающих воздействие на услуги, которые перечислены в перечнях обязательств, а также на услуги, которые в них не перечислены. Однако страны договорились также об исключениях из режима НБН и перечислили их в соответствующих приложениях к ГАТС. Благодаря такому подходу страны сохранили за собой право предоставлять выборочным странам улучшенные условия доступа на рынки, часто на взаимной основе, в тех отраслях, в отношении которых не было принято обязательств или же были приняты весьма ограниченные обязательства. В перечни исключений из режима НБН чаще всего включались аудиовизуальные, финансовые и транспортные услуги и меры, связанные с перемещением лиц.

Диаграмма III.

Конкретные обязательства в сфере услуг, общее число по отраслям



Отрасли сферы услуг

80. В двух отраслях, а именно финансовые услуги и основные телекоммуникационные услуги, продолжение переговоров после Уругвайского раунда принесло важные результаты в плане доступа на рынки. Переговоры по финансовым услугам в рамках ГАТС были завершены 12 декабря 1997 года. По результатам этих переговоров в приложении к Пятому протоколу ГАТС, который был открыт для подписания 27 февраля 1998 года на период до 29 января 1999 года, было приложено в общей сложности 56 перечней обязательств, представляющих 70 членов Всемирной торговой организации, и 16 перечней исключений из режима НБН (или поправок к нему). Ожидается, что новые обязательства вступят в силу не позднее 1 марта 1999 года. С учетом пяти стран, впервые принимающих обязательства в отношении финансовых услуг, общее число членов Всемирной торговой организации, принявших обязательства в отношении финансовых услуг, при вступлении в силу Пятого протокола увеличится до 102; весьма существенные обязательства в отношении финансовых услуг уже были приняты в ходе Уругвайского раунда и в 1995 году.

81. Новые обязательства предусматривают, в частности, существенное улучшение в плане коммерческого присутствия иностранных поставщиков финансовых услуг, поскольку они устраняют или смягчают ограничения в отношении права иностранного владения местными финансовыми учреждениями, ограничения в отношении юридической формы коммерческого присутствия (филиалы, дочерние компании, агентства, представительства и т. д.) и ограничения в отношении расширения нынешних масштабов деятельности. Улучшения были произведены во всех трех основных отраслях финансовых услуг, а именно банковское дело, ценные бумаги и страхование, а также в других отраслях, таких, как управление активами и предоставление и передача финансовой информации.

82. По завершении в феврале 1997 года трехлетних переговоров по основным телекоммуникационным услугам к Четвертому протоколу ГАТС были приложены обязательства правительств 69 стран (содержащиеся в 55 перечнях). Участниками стали все промышленно развитые страны мира, а также более 40 развивающихся стран и 6 стран с переходной экономикой. 5 февраля 1998 года результаты переговоров по основным телекоммуникационным услугам официально вступили в силу. Обязательства того или иного члена в отношении предоставления конкретных видов услуг, изложенные в ряде перечней, должны "выполняться постепенно". Поэтому фактической датой выполнения таких обязательств является дата, оговоренная в перечне, хотя перечень формально вступает в силу в день вступления в силу всего Протокола. Со времени окончания переговоров два участника Протокола внесли улучшения в свои обязательства и три ранее не участвовавших члена Всемирной торговой организации приняли на себя обязательства.

83. Участники переговоров по основным телекоммуникационным услугам разработали также комплекс регулирующих принципов, охватывающих такие вопросы, как гарантии конкуренции, гарантии межсоединения, четкие процедуры предоставления лицензий и независимость регулирующих органов, в виде взаимосогласованного текста, получившего название справочного документа. Каждый участник имел возможность пользоваться текстом при решении вопроса о том, какие меры регулирования принять в качестве дополнительных обязательств в своем перечне. Шестьдесят три из 69 участников включили обязательства в отношении мер регулирования, из них 57 присоединились к справочному документу полностью или с весьма незначительными изменениями. Кроме того, правительства двух из трех стран, которые представили обязательства ранее, также включили справочный документ в свои обязательства. К февралю 1997 года

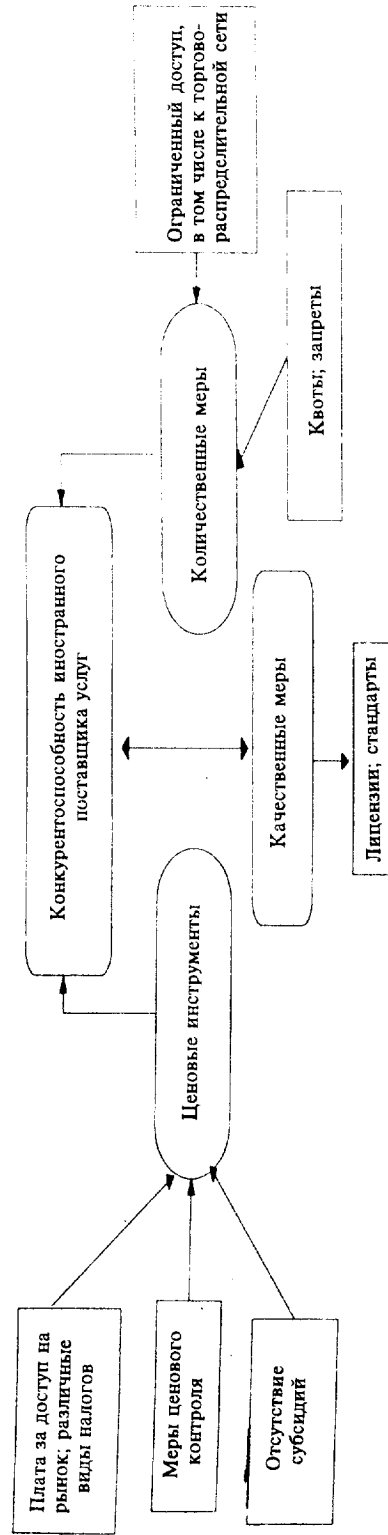
правительства девяти стран представили перечни исключений из режима НБН, которые также были приложены к Четвертому протоколу.

84. Транспарентность как общее обязательство в рамках ГАТС может иметь более важное значение, чем любое другое обязательство, в плане облегчения сервисным компаниям из развивающихся стран доступа на рынки. Наличие информации о правилах и процедурах предоставления услуг на зарубежных рынках не только приведет к сокращению операционных расходов, но и в целом обеспечит новые торговые возможности для мелких и средних компаний. Создание контактных пунктов в соответствии со статьей IV.2 ГАТС (Расширение участия развивающихся стран) облегчит доступ поставщиков услуг из развивающихся стран к рыночной информации, касающейся коммерческих и технических аспектов предоставления услуг; регистрации, признания и приобретения профессиональной квалификации; и предложения сервисной технологии.

85. Рамки ГАТС определены таким образом, чтобы основной акцент делался на доступ на рынки в конкретных отраслях или подотраслях сферы услуг. В разделе перечня, посвященном горизонтальным обязательствам, перечислены ограничения доступа, относящиеся к торговле всеми видами услуг. Большинство перечисленных мер связано с коммерческим учреждением компаний, а именно с условиями приобретения земли и недвижимости, иностранными инвестициями и политикой субсидирования и перемещением физических лиц как поставщиков услуг. Последние обычно ограничиваются выборочными категориями, к которым, как правило, относятся: руководители и работники старшего управленческого звена в порядке внутрифирменных переводов; независимые руководители высшего ранга; лица, прибывшие с деловым визитом, не занимающиеся непосредственным предоставлением услуг; и специалисты, обладающие, как правило, более высоким уровнем квалификации. Во многих случаях всем другим категориям физических лиц доступ на рынки будет предоставляться только по результатам оценки экономических потребностей. Кроме того, ряд стран сохранил за собой право проводить оценку экономических потребностей или потребностей рынка труда в отношении специалистов, при этом они должны в индивидуальном порядке отвечать критериям, предъявляемым на рынке труда. В результате обязательства в отношении доступа на рынки и национального режима, перечисленные в перечнях по конкретным отраслям, всегда должны рассматриваться вместе с обязательствами, перечисленными в разделе, посвященном горизонтальным обязательствам.

86. Одной из заметных категорий ограничения доступа на рынки является проведение оценки экономических потребностей. Смысл оценки сводится к тому, что соответствующий государственный орган может предоставлять доступ на рынки в зависимости от произведенной им оценки экономических потребностей населения или его спроса на такие услуги или способности предоставлять такие услуги. Соответствующие условия могут быть количественными или качественными, с учетом конъюнктуры местного рынка и наличия местных поставщиков услуг, характеристик населения или любых других критериев, однако во многих случаях они не оговариваются в перечне (см. диаграмму IV). В силу своего дискреционного характера (особенно в тех случаях, когда критерии четко не оговорены) оценка экономических потребностей становится серьезным барьером на пути торговли услугами и вызывает существенную неопределенность в вопросе об уровне обязательств по предоставлению доступа на рынки.

Диаграмма IV.
Меры, влияющие на торговлю услугами



87. Оценка экономических потребностей играет преобладающую роль в ограничении доступа на рынки в отношении перемещения лиц, однако она может применяться и в отношении инвестиций (обязательства в отношении коммерческого присутствия). Поскольку обязательство, выполнение которого зависит от оценки экономических потребностей, не дает никаких гарантий доступа, его экономическая и юридическая ценность является минимальной. Оценка экономических потребностей уменьшает потенциальное значение ГАТС в плане обеспечения и улучшения общего инвестиционного климата и облегчения перемещения лиц, связанного с процессом глобализации. Поскольку оценки экономических потребностей проводятся странами во многих отраслях сферы услуг, перечисление конкретных критериев их применения и их конечной отмены в отношении этих отраслей или способов предоставления услуг будет иметь важнейшее значение для дальнейших усилий по либерализации торговли услугами.

88. Доступ на рынки для товаров и доступ на рынки для услуг часто взаимосвязаны; например, прослеживаются связи между предоставлением таких услуг, как консультационные технические услуги, и последующим экспортом инвестиционных товаров; предоставлением комплексного пакета товаров и услуг, как в случае экспорта экологических товаров и услуг; и экспортом услуг по техническому обслуживанию вслед за поставкой товаров, особенно высокотехнологичных товаров, когда специализированная профессиональная подготовка и техническое обслуживание могут обеспечиваться путем временного перемещения лиц или путем предоставления телематических услуг. Кроме того, необходимость индивидуализации товаров и услуг ведет к повышению взаимодополняющей роли услуг производителей, не говоря уже о том, что транспортные и сбытовые услуги являются необходимым условием торговли любым товаром.

89. Трансграничная торговля неуклонно расширяется благодаря развитию телекоммуникационных сетей, прогрессу в области информационной технологии и появлению Интернета. Ожидается, что новые технологии придадут дополнительный импульс торговле услугами, даже в тех областях, в которых во время Уругвайского раунда переговоров она считалась технически неосуществимой. В отдельных случаях техническая неосуществимость является причиной того, что совершенно свободный доступ на рынки в области трансграничной торговли предусматривается только в 50 или менее процентах обязательств, принятых странами.

90. В целом наиболее свободным доступом на рынки пользуются потребители, которые предпочли приобрести услуги за рубежом (однако действуют определенные ограничения в отношении платежей и переводов). Такой способ является важным способом экспорта услуг, особенно в области медицинского обслуживания, туризма, транспорта и образования. Хотя торговля не ограничена напрямую, это не означает, что она является беспрепятственной: требования, существующие в других отраслях сферы услуг, например отсутствие права перевода медицинской страховки, могут ограничивать торговлю в смежных отраслях.

91. Практически все члены Всемирной торговой организации приняли обязательства в отношении учреждения иностранных компаний, предоставляющих услуги внутри страны. Многие страны предусмотрели предоставление доступа с оговорками, т.е. они зафиксировали ограничения в своих обязательствах в отношении коммерческого присутствия, с использованием в первую очередь мер, изложенных в статье XVI ГАТС, в которой часто упоминаются требования в отношении определенного рода юридического оформления учреждения и ограничения участия иностранного капитала. Кроме того, во многих отраслях упоминалась, хотя и довольно ограниченным числом стран, необходимость оценки экономических потребностей.

92. Сравнительно меньшие успехи по либерализации доступа на рынки достигнуты в отношении присутствия физических лиц как поставщиков услуг. В целом, предоставление открытого доступа на рынки ограничивается горизонтальными обязательствами в отношении временного перемещения руководящих работников и специалистов, связанного с коммерческим присутствием. Некоторые страны, помимо горизонтальных обязательств, приняли отраслевые обязательства и обязательства по конкретным категориям (см. вставку). Выполнение многих обязательств, связанных с предоставлением индивидуальных контрактов, зависит от оценки экономических потребностей.

Горизонтальные обязательства в отношении доступа физических лиц на рынки

Предоставление доступа в зависимости от оценки экономических потребностей	Антильские острова, Барбадос, Гренада, Доминика, Мальта, Перу, Сальвадор, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Люсия, Тринидад и Тобаго, Филиппины, Шри-Ланка, Ямайка
Доступ для руководителей высшего ранга в порядке внутрифирменных переводов Во всех случаях	Австралия; Австрия; Аргентина; Аруба; Бруней-Даруссалам; Венгрия; Гонконг, Китай; Доминиканская Республика; государства - члены Европейского союза; Замбия; Израиль; Индия; Исландия; Камерун; Канада; Кения; Кувейт; Маврикий; Марокко; Мексика; Намибия; Нигерия; Новая Зеландия; Норвегия; Республика Корея; Румыния; Сингапур; Словакия; Соединенные Штаты Америки; Турция; Уругвай; Финляндия; Чешская Республика; Швеция; Южная Африка; Япония
В зависимости от оценки экономических потребностей С соблюдением квоты	Антигуа и Барбуда, Белиз, Бразилия, Гайана, Зимбабве, Индонезия, Кипр, Куба, Польша, Суринам, Таиланд Боливия, Венесуэла, Гана, Гватемала, Гондурас, Египет, Колумбия, Коста-Рика, Лихтенштейн, Малайзия, Никарагуа, Пакистан, Тунис, Чили, Швейцария
Лица, прибывшие с деловым визитом	Австралия, Австрия, Венгрия, Венесуэла, государства - члены Европейского союза, Индия, Исландия, Канада, Малайзия, Марокко, Мексика, Новая Зеландия, Новая Каледония, Норвегия, Польша, Республика Корея, Словакия, Соединенные Штаты Америки, Таиланд, Турция, Финляндия, Чешская Республика, Швейцария, Швеция, Южная Африка, Япония

Источник: L. Altinger and A. Enders, "The scope and depth of GATS commitments", World Economy, May 1996.

93. В таблице 6 в обобщенном виде излагаются обязательства, принятые членами Всемирной торговой организации в своих перечнях по каждой из основных отраслей сферы услуг и по каждому способу предоставления услуг: трансграничное предоставление услуг, потребление за рубежом, учреждение коммерческого присутствия и присутствие физических лиц. Проводится различие между полными обязательствами, частичными обязательствами и отсутствием обязательств по предоставлению доступа на рынки или национального режима. Однако следует подчеркнуть, что последнее различие между частичными обязательствами и их отсутствием является весьма приближенным, а в зависимости от характера ограничений, которые сохраняются при частичном обязательстве в отношении либерализации, разница между частичным обязательством и полным обязательством может быть ничтожной или же весьма значительной. Поэтому таблица дает лишь общее представление о полноте обязательств, принятых странами.

/...

Таблица 6. Обязательства, принятые членами Всемирной торговой организации в отношении УСЛУГ, в разбивке по способам их предоставления*

(В процентах) ^b

1. Доступ на рынки ^c	Трансграничная торговля		Потребление за рубежом		Коммерческое присутствие		Физические лица		
	Полные	Частичные	Нет	Частичные	Нет	Полные	Частичные	Полные	Частичные
Деловые услуги	46	32	22	54	34	12	73	1	93
Услуги в области связи	19	72	9	36	55	9	91	0	94
Услуги в сфере строительства и связанные с этим технические услуги	26	12	62	53	32	14	64	0	97
Сбытовые услуги	31	53	16	34	56	11	80	0	96
Услуги в сфере образования	48	39	12	54	40	6	66	1	92
Услуги в области окружающей среды	17	21	62	51	35	14	74	1	97
Финансовые услуги	21	33	46	34	42	24	84	2	90
Услуги, связанные со здравоохранением, и социальные услуги	44	4	52	71	21	8	77	0	94
Услуги в области туризма и услуги, связанные с туристическими поездками	42	19	39	62	27	11	66	2	89
Услуги в области индустрии отдыха, культуры и спорта	48	29	23	56	40	4	71	1	91
Транспортные услуги	29	31	41	47	47	6	76	1	95
Прочие услуги, не входящие в другие категории	11	44	44	11	78	11	78	0	100

II. Национальный режим	Трансграничная торговля			Потребление за рубежом			Коммерческое присутствие			Физические лица		
	Полные	Частичные	Нет	Полные	Частичные	Нет	Полные	Частичные	Нет	Полные	Частичные	Нет
Деловые услуги	50	27	22	60	27	13	57	38	5	10	82	9
Услуги в области связи	39	51	10	40	48	12	32	62	5	7	84	9
Услуги в сфере строительства и связанные с этим технические услуги	25	13	61	51	32	17	7	83	10	0	92	8
Сбытовые услуги	30	55	15	35	56	9	14	83	3	0	96	4
Услуги в сфере образования	42	48	9	49	45	5	8	73	19	1	92	7
Услуги в области окружающей среды	16	26	57	51	38	10	20	79	1	1	97	2
Финансовые услуги	26	27	46	37	36	26	12	85	3	1	89	10
Услуги, связанные со здравоохранением, и социальные услуги	54	4	42	73	19	8	17	73	10	2	92	6
Услуги в области туризма и услуги, связанные с туристическими поездками	48	16	36	68	19	13	61	33	6	13	73	13
Услуги в области индустрии отдыха, культуры и спорта	47	35	18	55	37	8	14	75	11	2	88	10
Транспортные услуги	32	25	43	56	37	8	46	43	11	13	78	9
Прочие услуги, не входящие в другие категории	11	44	44	11	78	11	11	67	22	0	100	0

Примечание: Цифры могут не давать в сумме 100 процентов в связи с округлением. Цифры суммируются по перечисленным в таблице отраслям.

^a Обязательства, зафиксированные в перечнях членов Всемирной торговой организации по каждому способу предоставления услуг (трансграничная торговля, потребление за рубежом, коммерческое присутствие и присутствие физических лиц), анализируются в настоящей таблице в разбивке по следующим трем категориям:

"Полные" обязательства: доступ на рынки и национальный режим ничем не ограничены;

"Частичные" обязательства: имеющиеся обязательства предусматривают предоставление доступа на рынки или национального режима, но с определенными ограничениями;

"Нет": обязательства по предоставлению доступа на рынки или национального режима отсутствуют.

Хотя в таблице учтены результаты переговоров по основным телекоммуникационным услугам, которые вступили в силу 5 февраля 1998 года, результаты переговоров по финансовым услугам, завершившиеся в декабре 1997 года, учтены не были, поскольку в последнем случае обязательства еще не вступили в силу.

^b Знаменатель в дробях, использованных для расчета представленных в таблице процентных показателей, равен общему числу обязательств, которые могут быть приняты в отраслях и подотраслях, указанных в перечнях членов Всемирной торговой организации. Отрасли или подотрасли, не указанные в перечнях членов, в расчетах не учитывались.

^c В соответствии со статьей XX.2 ГАТС любые ограничительные меры, действующие и в отношении предоставления доступа на рынки, и в отношении национального режима, указываются в колонке перечня, посвященной доступу на рынки; поэтому процентные показатели, указанные в разделе таблицы, посвященном доступу на рынки, также рассчитаны с учетом таких мер.

94. В соответствии со статьей VI.4 ГАТС (Внутреннее регулирование) близятся к завершению переговоры по механизмам обеспечения того, чтобы меры, связанные с квалификационными требованиями и процедурами, требованиями в отношении технических норм и лицензий и процедурами бухгалтерского учета, не создавали излишних препятствий на пути торговли²¹. В настоящее время рассматриваются различные варианты юридического оформления механизмов, например в виде приложения, имеющего обязательную юридическую силу, или факультативного решения или справочного документа, на основании которых члены могут принимать обязательства, имеющие обязательную силу. Эта работа является особенно важной, поскольку делается попытка разграничить предусмотренные статьей VI меры, охваченные механизмами, и меры, предусмотренные статьей XVI (Доступ на рынки) и статьей XVII (Национальный режим), которые могут быть рассмотрены на следующем раунде переговоров. Кроме того, механизмы помогут облегчить доступ профессиональных работников как посредством коммерческого присутствия, так и путем перемещения физических лиц.

95. Либерализация доступа на рынки услуг является исключительно сложным процессом, поскольку барьеры на пути иностранного доступа обычно закреплены в национальном законодательстве. Поскольку улучшение условий доступа на рынки может подразумевать необходимость проведения законодательной реформы, устранение барьеров в сфере услуг нельзя не считать прогрессивным процессом, при должном учете целей национальной политики и уровня развития стран.

96. Параллельно с многосторонними усилиями по улучшению доступа на рынки в области торговли услугами сфера охвата соглашений о региональной интеграции неуклонно расширяется и распространяется на услуги. Соглашения об интеграции предоставляют преференциальный режим, распространяющийся только на сервисные компании стран-членов, предоставляя им и их услугам более благоприятные условия доступа на рынки в рамках торговой зоны, охваченной соглашением. В пределах границ ЕС достигнута полная либерализация торговли услугами, включая инвестиции и свободное перемещение лиц. В то же время в рамках двусторонних соглашений, заключенных ЕС со странами Центральной и Восточной Европы и средиземноморского региона, были достигнуты ограниченные успехи в области двустороннего доступа на рынки, при этом основой для принятия обязательств послужило ГАТС. НАФТА²² не обеспечило полной либерализации торговли услугами и использовало несколько иную структуру, чем ГАТС: "торговля" услугами ограничена трансграничной торговлей, а инвестиции и временное перемещение представителей бизнеса рассматриваются в отдельных главах, так же как финансовые и телекоммуникационные услуги. Переговоры по услугам в рамках МЕРКОСУР основаны на структуре, аналогичной ГАТС, однако направлены на повышение уровня обязательств в отношении доступа на рынки. Представляется вероятным, что региональные торговые соглашения, связанные с услугами, окажут влияние на будущие многосторонние усилия по улучшению доступа на рынки услуг.

97. На сегодняшний день результаты переговоров по торговле услугами показывают, что основное внимание сосредоточивалось на обеспечении принятия значительных по объему обязательств в отношении коммерческого присутствия и в меньшей степени на обеспечении принятия обязательств в отношении трансграничной торговли. Развивающиеся страны очень часто принимали обязательства по обеспечению доступа на рынки в отношении коммерческого присутствия в качестве стимула для иностранных инвесторов. Для следующего раунда переговоров развивающимся странам необходимо выявить отрасли, в которых ощущается потребность в иностранных инвестициях и принятие обязательств поэтому было бы полезным.

98. Либерализация доступа на рынки не может рассматриваться в отрыве от внутренней политики; она должна рассматриваться вместе с целями в области развития. Преимущества либерализованной торговли услугами для системы социального обеспечения можно еще больше усилить в сочетании с политикой, связанной, например, с поощрением экспорта или планами укрепления инфраструктуры и потенциала. В то же время политика в области торговли услугами будет определять, какие отрасли сферы услуг могут развиваться в качестве национальных отраслей: наукоемкие или трудоемкие, обеспечивающие высокие потенциальные доходы или мощную базу для создания рабочих мест, - и тем самым будет в значительной степени определять структуру капиталовложений и, следовательно, долгосрочные перспективы экономического роста.

99. Следующий раунд переговоров по вопросу о последовательной либерализации сферы услуг намечен на 2000 год в соответствии со статьей XIX ГАТС. Статья XIX.2 дает развивающимся странам достаточную свободу действий в плане обеспечения открытости меньшего числа отраслей, проведения либерализации менее широкого круга операций и, при предоставлении доступа иностранным поставщикам на свои рынки, выдвижения условий доступа в интересах достижения целей статьи IV (Расширение участия развивающихся стран) в области торговли услугами. В этом контексте развивающимся странам необходимо будет выявить отрасли, представляющие потенциальный экспортный или иной коммерческий интерес, и наметить программу либерализации.

Примечания

¹ Соглашение о создании Всемирной торговой организации вступило в силу в 1995 году; его участниками стала 81 страна и таможенная территория, в том числе развитые и развивающиеся страны, а также страны Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой. К февралю 1998 года число участников увеличилось до 132, при этом еще 31 страна и территория находятся в процессе присоединения. Текст Соглашения можно найти в Legal Instruments Embodying the Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, done at Marrakesh on 15 April 1994 (GATT secretariat publication, Sales No. GATT/1994-7), vols. 1 and 27-31.

² Настоящее исследование охватывает все виды продукции, в том числе тарифицированную сельскохозяйственную продукцию, и включает оценочные тарифные эквиваленты конкретных ставок на основе последних данных об импортных ценах или ценах на международных рынках.

³ В настоящем разделе приводится резюме совместного исследования ЮНКТАД/Всемирной торговой организации "Тарифные условия для экспорта развивающихся стран после Уругвайского раунда" (TD/B/COM.1/14), Женева, октябрь 1997 года.

⁴ Другие страны, предоставляющие преференциальный режим, в частности Норвегия и Швейцария, также существенно улучшили свои схемы ВСП и расширили беспопыльный доступ на свои рынки, включив в соответствующий перечень большое число видов товаров, импортируемых из наименее развитых стран.

⁵ Подробнее об этой проблеме см. также в Market Access for LDCs: Where is the Problem? (Paris, OECD, 1997).

⁶ Всеобъемлющий и комплексный план действий Всемирной торговой организации в интересах наименее развитых стран, принятый на конференции Всемирной торговой организации на уровне министров 13 декабря 1996 года (WT/MIN(96)/14).

⁷ Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development, Ninth Session, Midrand, Republic of South Africa, 27 April-11 May 1996, Reports and Annexes (United Nations publication, Sales No. E.97.II.D.4), part one, sect. A.

⁸ "Tariff escalation", note by the World Trade Organisation secretariat (WT/CTE/W/25), Geneva, 22 March 1996.

⁹ Jostein Lindland, "The impact of the Uruguay Round on tariff escalation in agricultural products", Commodity Policy and Projections Service (ESCP), No. 3 (Rome), FAO, April 1997).

¹⁰ Следует отметить, что, несмотря на то, что структура тарифов, по всей видимости, оказывает влияние на распределение ресурсов, конечные результаты и возможности страны в области производства той или иной конкурентоспособной продукции можно оценить на основе многих других факторов.

¹¹ Уведомление содержится в документе Всемирной торговой организации G/SG/N/10/USA/1.

¹² Уведомление содержится в документе Всемирной торговой организации G/SG/N/10/BRA/1.

¹³ Уведомление содержится в документе Всемирной торговой организации G/SG/N/10/ARG/1.

¹⁴ Уведомление содержится в документе Всемирной торговой организации G/SG/N/10/KOR/1.

¹⁵ Следует отметить, что принятые антидемпинговые законы не имеют прямого отношения к каким-либо решениям, которые власти могут принимать в целях инициации антидемпинговых процедур.

¹⁶ Гонконг, Китай; Республика Корея; китайская провинция Тайвань; Сингапур; Мексика; Малайзия; Таиланд; Индонезия; Бразилия; Индия; и Турция.

¹⁷ Правительственные услуги, предоставляемые на некоммерческой основе или при отсутствии конкуренции, исключаются из ГАТС.

¹⁸ Не существует общей обязанности предоставлять полный доступ на рынки и национальный режим иностранным услугам и поставщикам услуг; эти обязанности ограничиваются отраслями и подотраслями, специально указанными в индивидуальном перечне обязательств каждого члена Всемирной торговой организации, с учетом любых ограничений в отношении каждого способа предоставления услуг.

¹⁹ Правительственные меры, которые не перечислены в подпунктах a-f и не являются противоречащими условиям национального режима, не рассматриваются в перечнях обязательств (за исключением некоторых случаев, когда они охватываются

/...

дополнительными обязательствами). Вместо этого они охватываются общими обязательствами ГАТС, например статьей VI, в которой содержатся широкие положения, касающиеся внутреннего регулирования, и статьей XIV, в которой содержатся исключения из правил ГАТС, которые могут применяться для достижения определенных целей государственной политики, если только они не являются замаскированными торговыми барьерами.

²⁰ База данных о мерах, влияющих на торговлю услугами (МАСТ), разрабатываемая в настоящее время ЮНКТАД, должна в конечном счете обеспечить более всеобъемлющую основу для анализа.

²¹ Хотя ГАТС признает, что такие меры могут влиять на предложение услуг, они не относятся к торговым барьерам подобно мерам, охваченным статьями XVI или XVII, а вместо этого считаются мерами контроля, направленными на достижение законных целей национальной политики, связанных, например, с качеством или соблюдением технических норм, требованиями в отношении лицензий и т. д., которые во всех случаях должны быть основаны на объективных и транспарентных критериях и не должны быть излишне обременительными.

²² Участниками Североамериканской зоны свободной торговли, вступившей в силу в январе 1994 года, являются Канада, Мексика и Соединенные Штаты Америки.
