

УДК 339.52:338.439.5(476)

*М. С. БАЙГОТ*

## **ОСОБЕННОСТИ ВСТУПЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСИ В ВТО: СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ АСПЕКТ**

*Центр аграрной экономики Института экономики НАН Беларуси*

*(Поступила в редакцию 19.04.2006)*

Практически все страны, выходящие на мировые рынки, являются членами Всемирной торговой организации (ВТО) или стремятся к членству в ней. ВТО призвана координировать развитие мировой торговли, а именно: стимулировать либерализацию торговли; обеспечивать открытость внутреннего рынка для стран – членов ВТО; разрешать спорные вопросы между странами и др. Основной задачей этой организации является обеспечение справедливой конкуренции на мировом рынке товаров и услуг.

Однако, как показывает практика, вступление новых стран в ВТО сопряжено с определенным риском, так как все обязательства, накладываемые на эти страны, нацелены на ограничение защищенности национальных сельскохозяйственных рынков, на рост импорта, сокращение производства и в конечном итоге на снижение конкурентоспособности продукции.

Это в полной мере относится и к Беларуси. Так как главным условием вступления новых стран в ВТО является приведение национального законодательства и практики регулирования внешнеэкономической деятельности в соответствие с положениями пакета документов этой организации. основополагающими нормативно-правовыми документами, регулирующими внешнюю торговлю продукцией сельского хозяйства и продовольствием, в рамках ВТО являются: Соглашение по сельскому хозяйству; Соглашение о технических барьерах в торговле; Соглашение о санитарных и фитосанитарных стандартах.

Как отмечают многие авторы, исследовавшие эту проблему, использование основных норм и правил внешней торговли, заложенных в Соглашении по сельскому хозяйству, принесло ощутимую выгоду для стран – участниц ВТО, в частности благодаря повышению прозрачности и предсказуемости в осуществлении торговой политики в сельскохозяйственном секторе [2–3]. Опыт также показал, что количественные выгоды для стран, вступивших в ВТО после 1995 г., не материализовались. Кроме того, в некоторых случаях произошло усиление дисбаланса и перекосов в торговле. Крупнейшими экспортёрами сельскохозяйственной продукции в мире по-прежнему остаются США (12,1% мирового экспорта), Франция (7,2), Нидерланды (6,2), Канада (6,0) и Германия (5,1%). Совокупный удельный вес стран Центральной и Восточной Европы, а также стран Содружества Независимых Государств (СНГ) в международной торговле сельскохозяйственной продукцией составляет лишь 4%.

Анализ тарифной среды после Уругвайского раунда свидетельствует о незначительном улучшении условий доступа на рынки. Сохранились высокие тарифные барьеры и тарифные пики в сельскохозяйственном секторе. Как видно из табл. 1, основные товары, представляющие потенциальный интерес с точки зрения экспорта, облагаются наиболее высокими таможенными пошлинами чаще всего в развитых странах.

В развивающихся странах и странах с переходной экономикой редко встречаются ставки таможенного тарифа на сельскохозяйственную продукцию, превышающие 100%. Например, в Беларуси средненоминальная величина импортной пошлины по группе товаров ВЭД ТН 1-24 (сельскохозяйственные товары) в настоящее время составляет 12,1% (в пересчете на адвалорную).

В то время как «связанные» ставки таможенного тарифа на сельскохозяйственную продукцию после Уругвайского раунда стран – членов ВТО составляют 32,4%, а новых членов варьируются от 11 (Албания) до 35% (Болгария) (по оценкам экспертов ГАТТ/ВТО).

Т а б л и ц а 1. **Некоторые тарифные пошлины на сельскохозяйственную продукцию стран – членов ВТО после Уругвайского раунда, %\***

Вид продукции	ЕС	Япония	США	Канада	Бразилия	Корея
Говядина охлажденная	86	46	26	26	10	40
Говядина мороженая	215	46	26	26	12	30
Тушки цыплят неразделанные	32	12	2	238	10	20
Молоко (с содержанием жира >3%)	113	280	66	241	14	36
Йогурт	69	370	63	238	16	36
Масло животное	68	105	70	300	16	40
Сыры твердые	120	30	133	246	16	36
Пшеница	65	39	2	77	10	5
Пшеничная мука	44	40	2	33	12	4
Колбасы	25	10	0	1	16	18

\* Источник: ЮНКТАД, Тарифная среда для экспорта развивающихся стран после Уругвайского раунда: совместное исследование ЮНКТАД/ВТО, (TD/B/COM.1/14/Rev.1), 1999.

Некоторые страны с переходной экономикой (Болгария, Эстония и Латвия) смогли «связать» свои тарифы на сельскохозяйственную продукцию на уровнях, значительно более высоких, чем уровни, применяемые в годы, предшествующие вступлению. Некоторые страны – новые члены ВТО имеют обязательства по тарифным квотам (Китай, Эквадор, Панама), три страны отстояли право на применение в сельском хозяйстве специальных средств защиты.

Сохранились значительные различия в уровнях внутренней поддержки между развитыми и развивающимися странами. Это привело к тому, что целый ряд стран – членов ВТО, в первую очередь страны Кернской группы<sup>1</sup>, добиваются постепенного устранения субсидий, оказывающих искажающее влияние на производство и торговлю сельскохозяйственной продукцией, и перехода всех стран к мерам внутренней поддержки в рамках «зеленой корзины». Вследствие этого в ходе переговоров о присоединении новых стран некоторые влиятельные страны – члены ВТО (США, Канада, Австралия, Аргентина, Бразилия) неизменно занимают весьма жесткую позицию, стараясь добиться от страны-кандидата обязательства по полному устранению внутренней поддержки «желтой корзины», превышающей разрешенный «минимальный» уровень.

В итоге из всех стран, присоединившихся к ВТО с момента ее образования (1995), лишь пяти странам (Болгарии, Иордании, Хорватии, Литве и Тайваню) удалось зарезервировать право на использование мер поддержки «желтой корзины» сверх разрешаемого Соглашением по сельскому хозяйству «минимального» («de minimis»)<sup>2</sup> уровня.

Кроме того, после Уругвайского раунда новые страны-члены присоединяются к соглашениям ВТО на основе положений Статьи XII Соглашения об учреждении данной организации. Важным в этой статье является то, что новые члены подписывают все многосторонние соглашения, принятые в рамках ВТО, в том числе и Соглашение по сельскому хозяйству, а для утверждения условий присоединения необходимы  $\frac{3}{4}$  голосов ее членов. Новые члены вступают в организацию «на условиях, заранее согласуемых со странами, уже входящими в ВТО». Особенность присоединения «на условиях, заранее согласуемых со странами, уже входящими в ВТО» дает возможность как странам-претендентам, так и членам ВТО добиваться друг от друга особых условий и обязательств, т. е. в этой ситуации возможна более гибкая трактовка правил и процедур ВТО.

Существуют и другие различия условий вступления в ВТО между участниками Уругвайского раунда и странами, присоединившимися после него. Причина в том, что Соглашение по сельскому хозяйству не содержит подробного описания требований по либерализации тарифов для но-

<sup>1</sup> В нее входят: Аргентина, Австралия, Бразилия, Канада, Чили, Колумбия, Фиджи, Индонезия, Малайзия, Новая Зеландия, Парагвай, Филиппины, Южная Африка, Таиланд и Уругвай.

<sup>2</sup> Разрешаемый «de minimis» для развитых стран – 5%, для развивающихся – 10%.

вых претендентов. На практике это означает, что уровень тарифных предложений стран-претендентов должен быть согласован в ходе двусторонних переговоров с заинтересованными членами ВТО по конкретным продуктам.

Относительно определения объемов внутренней поддержки среди стран также нет единого подхода. Так, более половины новых стран – членов ВТО вступили с обязательствами внутренней поддержки по «желтой корзине» на уровне ниже «de minimis» («минимальных»), т. е. нулевого обязательства в отношении общего АИП, а остальные – с ненулевыми обязательствами, т. е. некоторые страны имеют право предоставлять поддержку национальному сельскому хозяйству в рамках мер «желтой корзины», но ее суммы по сравнению со странами ЕС, США и Японией относительно небольшие. Исключение составляет Болгария, для которой эти меры составляют около 0,6 млрд долларов США в год, и Китай. Процентное содержание «de minimis» Китая составляет 8,5% от стоимости продукции вместо 5 или 10% касательно других стран – членов ВТО.

Таким образом, на переговорах по сельскому хозяйству отчетливо просматривается, что страны – участницы Уругвайского раунда для принятия обязательств по внутренней поддержке и экспортным субсидиям имели более выгодные условия по сравнению с аутсайдерами. Кроме того, двусторонние переговоры приводят к тому, что страны – члены ВТО могут добиться от страны-претендента гораздо более высокой степени односторонней тарифной либерализации по тем товарам, которые они считают продуктами первостепенной важности. Такова реальность процесса вступления в ВТО.

Для стран с переходной экономикой необходимо учитывать такой важный фактор, как снижение мер «желтой корзины». Несмотря на то что объемы внутренней поддержки «зеленой корзины» Соглашением по сельскому хозяйству не ограничиваются, практически условия ее предоставления не всегда отвечают интересам стран, которым необходимо техническое переоснащение отрасли сельского хозяйства, совершенствование технологий или наращивание производства продукции. По этой причине присоединяющимся странам наряду с представлением для обсуждения информации о мерах внутренней поддержки в рамках «зеленой корзины» необходимо также отстаивать свое право как будущего члена соглашения на предоставление поддержки, относимой к мерам «желтой корзины», сверх «минимального» уровня, допускаемого положениями соглашения. Так как использование мер «желтой корзины» является более адресным, нежели «зеленой корзины» и повышает гибкость внутренней сельскохозяйственной политики.

Согласование уровней «связывания» по каждой позиции товарной номенклатуры играет исключительно важную роль, потому что они формируют контуры тарифной политики Беларуси в перспективе и создают своего рода резерв для гибкой защиты отечественных производителей. Поэтому в процессе двусторонних переговоров по доступу на рынки сельскохозяйственных товаров со странами – членами ВТО Беларуси необходимо отстаивать более высокий уровень таможенных тарифов по сельскохозяйственной продукции и продовольствию, обеспечивающих продовольственную независимость страны. К такой продукции для нашей страны относятся: мясо и пищевые мясные продукты; молоко и молочные продукты; яйца птиц; рожь, ячмень, овес; кондитерские изделия; картофель свежий или охлажденный; отдельные виды овощей (капуста, свекла столовая, морковь и др.); колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов; маргарин; масло рапсовое; сахар свекловичный; льноволокно и некоторую другую продукцию сельскохозяйственного происхождения.

Это вызвано, во-первых, количественным ростом импорта сельскохозяйственной продукции, угрожающим интересам отечественных товаропроизводителей, во-вторых, предпосылками увеличения внутренних цен на продовольственные и сельскохозяйственные товары. Например, стоимость импорта за период 2000–2005 гг. увеличилась в 1,6 раза. Существенно увеличились объемы импорта мясопродуктов. Произошло увеличение импорта молокопродуктов, овощей, плодово-ягодной продукции, кондитерских и макаронных изделий. Так, если в 1995 г. в общей стоимости импорта мясопродукты составляли всего лишь 1,7%, то в 2005 г. – 7,1%. В связи с чем увеличилась доля импорта в розничной торговле продовольственными товарами. С 2000 по 2004 г. увеличение произошло по мясопродуктам в 1,7 раза, молокопродуктам – 7, животному маслу – 36, сырам твердым – 7,8 овощам, фруктам и цитрусовым – 2,2 раза (табл. 2).

Т а б л и ц а 2. Доля импорта в розничной торговле продовольственными товарами, %\*

Вид продукции	2000	2001	2002	2003	2004
Мясо и мясопродукты	8,6	7,0	8,2	14,0	14,3
Молоко и молочные продукты (в пересчете на молоко)	0,7	1,3	2,7	3,8	4,8
Животное масло	0,2	1,2	2,8	5,7	7,2
Сыры	1,05	1,5	3,7	6,0	8,2
Кондитерские изделия	2,6	6,3	18,1	22,4	23,8
Овощи	11,9	12,8	22,3	37,1	25,8
Фрукты и цитрусовые	43,4	55,3	96,9	93,5	94,7

\* Рассчитано на основании статистических данных Государственного таможенного комитета РБ, Министерства статистики и анализа РБ.

Уровни ставок таможенных пошлин должны определяться возможностями осуществления одинаковой фискальной нагрузки на идентичные товары, во-первых; во-вторых, таможенные пошлины должны, не ущемляя интересов импортеров, способствовать сокращению дифференциации пороговых цен, зависящих от контрактной цены на товары.

Сопоставление таможенной стоимости товаров, ввозимых в республику Беларусь, с розничными ценами позволяет констатировать наличие существенных отличий по многим товарным позициям в пользу импортируемых товаров. В частности, по мясу и пищевым мясным продуктам (код по ТН ВЭД-02), молоку и молочным продуктам (код ТН ВЭД 04), которые не компенсируются существующими таможенными пошлинами и НДС (табл. 3). Значительное отличие цен импорта и розничных в пользу первых создает привлекательные условия для импортеров, что в конечном счете приводит к неравным конкурентным условиям для отечественных товаропроизводителей.

Т а б л и ц а 3. Сопоставление цен импорта, цен розничной торговли и себестоимости производимой продукции, долл/т

Вид продукции	Цена импорта		Цена розничная	
	2000	2004	2000	2004
Говядина	997,4	1622,2	2093,4	1959,5
Свинина	1318,7	1485,4	3290,1	2000,5
Мясо птицы	898,1	965,9	2410,0	2094,1
Масло животное	1416,0	1778,6	2630,4	3014,1
Сыры твердые	2362,1	2746,4	3412,8	3467,6

Поэтому формирование предложений по начальному и конечному уровням таможенных пошлин на импортируемые в Республику Беларусь сельскохозяйственные товары должно основываться на обеспечении эффективной тарифной защиты национальной экономики. Уровни ставок таможенных пошлин должны определяться возможностями осуществления одинаковой фискальной нагрузки на идентичные товары, во-первых; во-вторых – таможенные пошлины должны, не ущемляя интересов импортеров, способствовать сокращению дифференциации пороговых цен, зависящих от контрактной цены на товары.

Кроме состояния внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия необходимо учитывать и состояние мирового продовольственного рынка, который характеризуется высоким уровнем концентрации экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия в развитых странах и монополизацией мировых рынков этой продукции. Основные страны-экспортеры оказывают все большее давление на мировой рынок, в том числе используя различные формы государственной финансовой поддержки экспорта.

В этой связи необходимо отметить, что на мировых рынках сельскохозяйственной продукции практически сформированы экспортеры и импортеры, особенно это относится к рынкам таких стран, как США, Канада, Япония и страны ЕС. И другим странам очень трудно найти свою нишу для проникновения с продовольственными товарами на рынки этих стран. Отсюда следует,

что одно из главных преимуществ при вступлении в ВТО – свободный доступ белорусской продукции на рынки ведущих западных стран – вряд ли может быть реализовано.

Анализ географической направленности белорусского экспорта подтверждает этот вывод. Экспорт в страны вне СНГ составляет 15–17% в общем объеме экспорта продукции сельскохозяйственного происхождения. За период 1995–2005 гг. темпы роста экспорта в эти страны составили 156%, а импорта – 300%. Не произошло изменения ассортимента экспортируемой продукции. Например, 80–90% экспорта в страны ЕС (Германию, Италию, Латвию, Литву, Польшу, Францию и др.) составляют такие виды продукции, как грибы, казеин, необработанные шкуры крупно-рогатого скота, семена рапса. В то время как основная экспортно-ориентированная для Беларуси мясная и молочная продукция в 2004 и 2005 г. практически не экспортировалась в эти страны, лишь в отдельные годы достигала 0,5%.

Преимущества вступления в ВТО, обусловленные доступом к международному механизму разрешения споров, для сельскохозяйственной отрасли смогут дать положительный результат только в отдаленной перспективе. Во-первых, объемы экспорта данного вида продукции являются незначительными и вряд ли будет целесообразно затрачивать материально-финансовые средства для разрешения возникших торговых споров; во-вторых – в стране, по нашему мнению, пока еще нет специалистов, способных квалифицированно отстаивать национальные интересы в соответствии с международными правилами при рассмотрении возникших противоречий.

Поэтому экономические потери для республики рассматриваются нами как сокращение производства, нарушение платежного баланса, сокращение потребления продуктов питания отечественного производства при либерализации внешней торговли и сокращении уровня государственной поддержки аграрного сектора.

В целом Беларуси в ходе ведения переговоров по вступлению в ВТО в части АПК необходимо учитывать следующие аспекты, вытекающие как из основных принципов и положений Соглашения по сельскому хозяйству, так и существующей практики:

- тарифные переговоры в рамках ВТО нужно вести не о ставках применяемых таможенных тарифов, а о тех уровнях тарифов, которые по результатам переговоров будут зафиксированы («связаны») для каждой тарифной позиции и не могут быть превышены. С учетом этого обстоятельства целесообразно в качестве переговорной позиции величины импортных тарифов установить на уровне, обеспечивающем реальную защиту национального рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия;

- как показывает опыт переговоров, ряд стран, особенно США и некоторые влиятельные страны – члены Кернской группы (Канада, Австралия, Аргентина), могут достаточно настойчиво предлагать использовать в качестве начальных предложений действующий таможенный тариф, однако подобные предложения не должны восприниматься как ультимативные, поскольку они противоречат действующей практике ВТО;

- в отличие от промышленных товаров (по некоторым из них тарифы у целого ряда стран до сих пор остаются «несвязанными»), все тарифы на сельскохозяйственные товары должны быть «связаны»;

- переговоры, начатые странами-членами в 2000 г. на основании Статьи 20 соглашения («Продолжение процесса реформ»), будут включать в себя и переговоры о дальнейшей либерализации тарифов на сельскохозяйственные товары. Следовательно, в ходе переговорного процесса по присоединению к ВТО страна должна оставить себе определенную свободу маневра для будущих тарифных переговоров уже в качестве члена ВТО;

- с учетом практики защиты внутренних рынков, сложившейся в результате действия соглашения, присоединяющаяся страна при подготовке тарифных предложений может рассмотреть возможность введения тарифных квот для ряда наиболее чувствительных товаров. В силу того, что методы управления тарифными квотами пока не регулируются положениями соглашения, подобная мера может стать дополнительным инструментом защиты внутреннего рынка;

- несмотря на формальное наличие в соглашении положения о специальных защитных мерах, страны – члены ВТО исходят из того, что присоединяющиеся страны не имеют автоматического права на применение таких мер. Подобная позиция объясняется тем, что в ходе перегово-

воров Уругвайского раунда и разработки соглашения положение о специальных защитных мерах возникло в связи с процессом тарификации существовавших нетарифных мер и, соответственно, с необходимостью защиты рынков тарифицированных сельскохозяйственных товаров в случае резкого увеличения импорта продукции или падения цен. Это, однако, не исключает возможности для присоединяющейся страны убедить партнеров по переговорам в необходимости получения права на введение специальных защитных мер в отношении отдельных особо чувствительных товаров. Подобные прецеденты были созданы Панамой и Тайванем.

Исходя из вышеизложенного следует, что в процессе переговоров по вступлению в ВТО стратегия Беларуси объективно должна быть направлена на возможно максимальный уровень защиты внутреннего продовольственного рынка от экспансии импортеров и создание паритетных условий для отечественных товаропроизводителей как посредством принятия обязательств на уровне оптимального объема государственной финансовой поддержки, так и «связыванием» приемлемых величин импортных пошлин.

### **Литература**

1. ВТО – Всемирная торговая организация. Женева, 1995.
2. Г у с а к о в В. Г., Б а й г о т Л. Н. // *Агрэкономика*. 2005. № 1. С. 5–9.
3. П а х о м о в А. А. Деятельность Всемирной торговой организации на современном этапе // *БИКИ*. 2004. № 98. С. 2–3, 16.
4. Understanding the WTO, World Trade Organization. Centre William Rappard. // 3<sup>rd</sup> edition Previously published as «Trading into the Future», 2003.

*M. S. BAGOT*

### **SPECIFIC FEATURES OF COMING BELARUS IN WTO: AGRICULTURAL ASPECT**

#### **Summary**

The agriculture requirements of WTO to applicant countries are substantiated, and the specific features of forming tariff rates and using the financial support of commodity producers are formulated in the article. The author did the resume of making the international trade policies of Belarus on coming in WTO.