



УДК 657 (075.8)

## ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОССИИ ПРИ УЧАСТИИ В ТОРГОВЫХ СПОРАХ В РАМКАХ ВТО

**ЛАРИОНОВ АЛЕКСАНДР ВИТАЛЬЕВИЧ,**

*ассистент Департамента мировой экономики, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия*

**E-mail:** alarionov@hse.ru

### АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается проблема выбора оптимальной стратегии России при решении торговых споров в рамках ВТО. Анализ базируется на оценке перспектив использования различных методик, которые позволяют определить необходимые действия для победы в торговом споре. Для проведения реального анализа были изучены механизмы участия Китайской Народной Республики (КНР) в торговых спорах, которые продемонстрировали, что Китай предпочитает использовать систему «кочующих мер», а также сознательно удлиняет определенные торговые споры. Необходимо добавить, что на первой стадии членства в ВТО Китай предпочитал накапливать опыт путем участия в торговых спорах в качестве третьей стороны. Использование моделей теории игр продемонстрировало, что России необходимо активно участвовать в различных механизмах ВТО, при этом не нарушая правила. В долгосрочном периоде такая стратегия приведет к существенной выгоде. Построенная эконометрическая модель показала, что такие факторы, как знание языка, торговый опыт, влияют на результат в торговом споре. Большое количество третьих сторон также приводит к тому, что ответчик проигрывает торговый спор. Развитие идей, заложенных при построении данной модели, может значительно усилить потенциал России при участии в торговом споре.

**Ключевые слова:** ВТО; либерализация торговли; торговый спор; институциональные факторы; стратегия участия в торговом споре.

## OPPORTUNITIES FOR RUSSIA IN THE WTO TRADE DISPUTES SYSTEM

**ALEXANDR V. LARIONOV**

*Assistant of Global economy department, National Research University «Higher school of economics», Moscow, Russia*

**E-mail:** alarionov@hse.ru

### ABSTRACT

This article reviews the problem of choosing an optimal strategy of behavior in the system of WTO trade dispute for Russia. The analysis is based on evaluating prospects of new WTO members. To conduct this analysis we examined the Chinese experience that has demonstrated that they prefer to use the system of «changeable measures» and an alternative tool – the prolongation of the trade dispute. Furthermore, it can be said that China preferred to accumulate experience on the first stage of membership. The analysis using game theory has demonstrated that Russia should actively participate in the WTO, not to disturb the WTO rules. This policy leads to the healthy competition and effective development in long-term. The econometric model has demonstrated that language and trade experience affect on the result of a trade dispute. Mainly the increase of the third parties leads to a Respondent losing the trade dispute.

**Keywords:** World Trade Organization; trade liberalization, trade disputes<sup>4</sup> institutional factors<sup>4</sup> strategy of participation in trade dispute

## ВВЕДЕНИЕ

Россия стала полноправным членом Всемирной торговой организации (ВТО) 22 августа 2012 г. В настоящий момент перед Россией стоит задача провести апробацию практики, принятой в ВТО, накопить опыт решения различных вопросов, с которыми приходится сталкиваться странам при отстаивании своих интересов в международной организации. Так, основной проблемой, которую сейчас называют российские эксперты, является отсутствие у России практики участия в сферах деятельности ВТО.

Использование механизмов защиты национальных производителей в рамках ВТО приобретает особое значение в ходе снижения уровня воздействия санкций на российскую экономику, которые по своей сути противоречат основным нормам ВТО и ориентации на свободную торговлю.

Активное участие России в области торговых споров открывает различные перспективы с точки зрения защиты интересов национальных производителей, увеличения возможностей доступа на рынок торговых партнеров. В то же время нельзя забывать о возможности начала ответных торговых споров по отношению к России (такие споры уже инициированы). Именно поэтому необходимо тщательно изучить факторы, процессы, которые влияют на принятие решений при инициировании торгового спора.

Особое внимание при анализе и построении защиты при торговых спорах России следует уделить использованию междисциплинарных подходов, которые все больше применяются в западной практике. К таким, например, можно отнести построение различных эконометрических моделей, а также моделей из теории игр, позволяющих значительно усилить доказательную базу.

В отечественной практике в данной сфере работали И. И. Дюмулен, В. В. Покровская. Исследователи написали большое количество статей и книг, посвященных тематике ВТО. При этом подход, используемый авторами, в большей степени ориентирован на нематематические методы анализа торговых споров. Данный подход отличается описанием большого количества реальных

фактов и глубоким анализом торговых споров. Современное положение дел диктует необходимость объединения западного и российского подходов, что во многом может значительно усилить положение РФ при решении торговых споров в ВТО.

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОЗИЦИЙ ПОВЕДЕНИЯ СТРАН В ПРОЦЕССЕ РАЗРЕШЕНИЯ ТОРГОВЫХ СПОРОВ

Возможность разрешения торговых споров является одной из ключевых функций ГАТТ-47, улучшенных в рамках ВТО [1], где предусмотрен механизм наказания за несоблюдение правил и норм. Улучшенная система разрешения торговых споров была создана на основе анализа проблем функционирования данной системы в рамках ГАТТ-47. При этом определяющие факторы начала торгового спора не претерпели существенных изменений.

В современной литературе выделяют четыре основные группы факторов, которые приводят к различной степени вовлеченности стран в решение торговых споров:

- торговый интерес. Страны, которые активно вовлечены в процессы международной торговли, чаще других сталкиваются с нарушением своих интересов, в связи с чем склонны активно вести торговые споры;
- гипотеза о мощности определения. Данная гипотеза заключается в том, что страны не обладают достаточным потенциалом для выявления нарушений со стороны торговых партнеров. В случае с Китаем и Россией здесь возможны сложности в работе с национальными языками этих стран, что является своеобразной защитой от начала торговых споров по отношению к ним;
- гипотеза о силе. Данный фактор отражает предположение о том, что страны, которые не имеют достаточной экономической мощи, не решаются подать жалобу в Орган по разрешению споров (ОРС). Этот факт связан с опасением, что после решения ОРС в их пользу они не смогут заставить более влиятельную страну выполнить принятое решение;
- предположение о том, что если страна начнет торговый спор, то в будущем другая

## Игра «Угроза возникновения торгового спора»

1.1. Никто не начинает торговый спор	1.2. Один начинает, другой нет
2.1. Один начинает, другой нет	2.2. Оба начинают торговый спор

Источник: игра построена автором работы.

сторона начнет ответный торговый спор. Реализацию данных предпосылок на практике проще всего продемонстрировать с использованием инструментария теории игр. Представим данный механизм в виде игры «Угроза возникновения торгового спора» (табл. 1).

**Альтернатива 1.1.** Данный вариант показывает ситуацию, когда страны решают возникающие разногласия до начала торгового спора. В этой связи происходит минимизация транзакционных издержек, что является наиболее предпочтительным вариантом. Возникновение данной альтернативы можно обеспечить за счет существования угрозы начала ответного торгового спора или использования других экономических инструментов (улучшения транспарентности процесса торгового спора, усиления давления на страны, которые нарушают нормы ВТО). Фактически в этом случае нейтрализуется влияние ключевых факторов начала торгового спора.

**Альтернативы 1.2 и 2.1.** В этих вариантах описаны ситуации, когда одна страна может начать торговый спор, не опасаясь никакого противодействия со стороны второй страны. В этом случае активное воздействие оказывают гипотеза о силе, а также гипотеза о мощности определения. Страна-ответчик не считает возможным проанализировать своего оппонента, в связи с чем не начинает торгового спора. Данные альтернативы могут быть вызваны невозможностью мирно решить возникшие разногласия.

**Альтернатива 2.2.** Представляет собой наихудший вариант, так как показывает неосведомленность двух сторон в отношении возможностей каждой стороны, а также ведет к увеличению транзакционных издержек, которые возрастают при начале ответных торговых споров.

Фактически можно констатировать, что торговый спор начинается из-за невозможности договориться двум странам — участникам ВТО на двустороннем уровне, и это ведет к необходимости применения процедуры разрешения торговых споров.

Оптимальную стратегию поведения страны в рамках ВТО можно выработать на основе теоретического подхода — «Дилеммы заключенных», которая в нашем случае получила название «Игра “ВТО”» (табл. 2).

**Альтернатива 1.1.** Альтернатива предполагает, что все страны — члены ВТО кооперируются, «играют по правилам», никто не отклоняется от норм и правил ВТО. В результате происходит снижение тарифных и нетарифных ограничений, страны живут в условиях развития конкуренции. Все страны-члены имеют возможность использовать свои абсолютные и относительные конкурентные преимущества. В результате, согласно экономической теории, страны выигрывают за счет общего уровня либерализации торговли и улучшения качества конкуренции.

**Альтернатива 1.2.** В рамках данной альтернативы все страны играют по правилам (функционируют в рамках договоренностей, существующих в ВТО). При этом некоторые страны отклоняются от норм ВТО, за счет чего имеют возможность повышать свои конкурентные преимущества, снижая возможности для остальных членов по проникновению на их внутренние рынки. Страны, которые нарушают правила ВТО, выигрывают много, а страны, которые играют по правилам, значительно проигрывают.

Данная ситуация возможна при реализации определенных условий или создании барьеров, которые мешают «пострадавшим сторонам» вернуться к общему соблюдению договоренностей, принятых в ВТО.

Игра «ВТО»

1.1. Страны кооперируются	1.2. Кооперируются, но не все
2.1. Кооперируются, но не все	2.2. Страны не кооперируются

Источник: игра построена автором работы.

**Альтернатива 2.1.** Описание данной альтернативы совпадает с описанием альтернативы 1.2.

**Альтернатива 2.2.** Альтернатива показывает, что никто из стран — членов ВТО не кооперируется. Происходит рост тарифных и нетарифных ограничений, которые ведут к невозможности осуществлять честную конкуренцию. В результате, попав в эту альтернативу, все страны проигрывают, так как они не будут иметь возможности использовать конкурентные преимущества своих национальных экономик. Фактически страны встанут перед необходимостью организации своего производства, которое может оказаться недостаточно качественным и эффективным.

Альтернатива 2.2, так же как и альтернатива 1.1, представляется малодостижимой в реальной жизни, так как они обе являются «идеальными случаями» самой лучшей и самой худшей альтернатив, при которых достигается максимальный и минимальный выигрыш для участников.

Остальные две альтернативы можно наблюдать в настоящий момент. В рамках данных альтернатив наибольший выигрыш получают страны, которые «отклоняются» от деятельности в ВТО в рамках общих правил. Они пользуются благами свободной торговли (их товары легче проникают на внутренний рынок партнеров), при этом ставят барьеры по защите своих производителей. Подобная ситуация в долгосрочном периоде может привести к значительному отрыву таких стран от общего уровня развития остальных. Более того, в следующих периодах страны будут понимать, что терпят убытки, в связи с чем также могут вернуться к политике протекционизма. Фактически бесконтрольное развитие данного процесса приведет к переходу в альтернативу 2.2, где

выигрыши будут минимальными для всех сторон.

Одним из возможных вариантов выбора оптимального решения в «Дилемме заключенного» является создание третьего регулирующего органа, который будет приводить игру в состояние 1.1, где достигается Парето-оптимальный выигрыш для всех участников. В рамках ВТО таким органом выступает ОРС.

Россия может попробовать нарушать нормы ВТО, при этом умело доказывая свою «невиновность» в ОРС путем накопления опыта в решении торговых споров и создания угрозы начала альтернативного спора. Необходимо отметить, что подобная стратегия достаточно рискованная, так как существует возможность принятия мер (наказания) со стороны регулирующего органа — ОРС. Более того, не будет реализован положительный внешний эффект от участия в ВТО, а именно не произойдет улучшения инвестиционного климата в России, так как транснациональные корпорации (ТНК) и крупные компании будут сталкиваться со значительными ограничениями при ввозе необходимого оборудования, комплектующих. Этот факт объясняется тем, что ТНК размещают на территории других стран свои представительства, а часть комплектующих зачастую пересылают из-за границы. Ввод ограничительных мер увеличит транзакционные издержки, а также снизит привлекательность размещения филиалов и производств на территории России.

Второй альтернативой выступает активное вовлечение России в деятельность ОРС, с тем чтобы наша страна смогла набраться необходимого опыта, получить возможность участвовать в разрешении споров на качественно новом уровне за счет подготовки

высококвалифицированных специалистов в области внешнеэкономической деятельности (ВЭД), а также активной торговой политики. Подобная стратегия позволит России следить за остальными участниками ВТО, принимать активное участие в деятельности данной международной организации.

Возможно, России необходимо использовать опыт Китая, который в первые годы своего участия в ВТО воздержался от активных действий в рамках Всемирной торговой организации, а в торговых спорах выступал в качестве третьей стороны. Данный выбор обусловлен высокой долей государственно-го сектора в экономике КНР, что во многом является постоянной критикой со стороны стран — членов ВТО. Аналогичная ситуация наблюдается и у России.

Понятно, что сложившаяся политическая обстановка уменьшила возможности России для маневра в этом направлении, в связи с чем необходимо ускорить процесс подготовки аналитиков, которые будут работать в сфере ВТО. Также необходимо использовать различные методы анализа, которые обычно не применяются при анализе торговых споров в рамках ВТО.

### **МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА РАССМОТРЕНИЯ ТОРГОВЫХ СПОРОВ В ОТНОШЕНИИ КИТАЯ**

Если посмотреть на диапазон участия КНР в торговых спорах, то можно выделить тенденцию по включению КНР в категорию наиболее активных членов ВТО в этой области. Несмотря на возросшее количество торговых споров с участием Китая (как в качестве истца, так и в качестве ответчика) в последние несколько лет, можно констатировать, что в самом начале своего участия в ВТО Китай воздержался от конфронтации в торговых спорах. Можно предположить, что такая политика была связана со стратегией получения необходимого опыта (КНР участвовала в качестве третьей стороны в торговых спорах 104 раза), а также с временным лагом, который был необходим для организации и налаживания эффективного

механизма, позволяющего Китаю отстаивать свои интересы при решении торговых споров [2].

Через некоторое время торговые партнеры Китая усилили свое давление, однако Китай, набравшись опыта, увеличил использование механизма урегулирования споров в рамках ВТО. Примечательно, что в 2009 г. Китай стал участником в половине торговых споров ВТО (из 14), начатых в 2009 г.

Самым крупным истцом по количеству обращений в ОРС против КНР были США. Они были заявителями во всех спорах с участием Китая в качестве ответчика, за исключением одного.

Первое официальное заявление ВТО против Китая было выдвинуто не сразу после вступления, а лишь через два года, в 2004 г. При вступлении Китая в ВТО был сделан ряд прогнозов о степени влияния КНР на механизм разрешения торговых споров, так как предполагалось применение большого числа мер, направленных против Китая [3]. Многие эксперты предсказывали уничтожение механизма урегулирования торговых споров за счет «наводнения дел против Китая». Однако эти опасения не оправдались, и Китай повторил судьбу других крупных стран — членов ВТО.

В марте 2004 г. США обратились в ОРС с просьбой о консультации по поводу китайского налога на добавленную стоимость (НДС). США заявляли, что, хотя Китай ввел НДС на уровне 17%, предприятия в Китае имели право на частичный возврат НДС на изделия, произведенные в Китае, и это привело к снижению ставки НДС на произведенную продукцию внутри Китая, а следовательно, к менее благоприятному режиму для иностранных производителей. Консультации не привели к немедленному решению по вопросу спора. Более того, к консультации присоединились ЕС, Япония и Мексика. Было проведено несколько встреч (Вашингтон, Пекин), после чего КНР и США уведомили ВТО о принятии Меморандума о взаимопонимании (МОВ). Через два года было сказано, что меморандум о взаимопонимании успешно реализован.

НДС выступает ключевым инструментом при поддержке китайских производителей, именно поэтому многие западные СМИ активно следили за ходом ведения разбирательства [4]. В то же время экономисты отметили смену направления политики Китая по отношению к НДС, в связи с этим уступки, которые сделал Китай, не имели ничего общего с необходимостью соответствия нормам ВТО. Этот факт объясняется сезонностью ввода НДС для поддержки малых и средних предприятий. Принятие меморандума просто произошло в тот момент, когда изменилась сезонность введения НДС. Такую же «смешанную стратегию» можно применять и в России. Именно поэтому изучение иностранного опыта должно выступать ключевым механизмом развития торговли в России.

Особый интерес также представляют две жалобы, поданные от имени США против Китая 10 апреля 2007 г. Одна была связана с мерами Китая, влияющими на защиту прав интеллектуальной собственности (ПИС), вторая — с мерами, касающимися авторского права. Данный спор представлял особенный интерес в связи с историческими разногласиями, которые наблюдались между США и Китаем по вопросам охраны прав интеллектуальной собственности.

За 10 лет до вступления Китая в ВТО США обвиняли КНР в достаточно вялом исполнении законов в области ПИС и распространении в стране пиратской и контрафактной продукции. Более того, подобные разногласия чуть не привели к началу торговой войны в 1990 г. Китайская политика приводила к тому, что время от времени китайское правительство вводило дополнительные, но недостаточно эффективные санкции против развития системы ПИС. Именно во многом из-за этого торговый спор не был начат раньше, что объясняется сдержанной политикой КНР в отношении ПИС. Западные страны определенное время считали, что КНР вводит запрещающие и регулирующие меры, в то время как фактически вводимые меры не давали нужного эффекта. За счет этого также в определенной

мере увеличился период конкурентного преимущества китайских производителей, которым не нужно было платить лицензии за использованные ПИС.

В конечном счете Китай все же принял рекомендации, которые были предложены ОРС, однако это случилось только в 2010 г. До этого момента все движения в сторону урегулирования данного вопроса мирным путем были приостановлены, а КНР получила несколько лет «спокойной жизни».

Можно констатировать, что в большинстве случаев торговые споры против Китая начинались в связи с невыполнением норм ВТО. Проблема заключается в том, что существовал реальный барьер определения факта неправомерного использования норм ВТО.

Особый интерес представляет система получения опыта ведения торговых споров. На первой стадии участия в ВТО Китай старался не выступать в торговых спорах в качестве ответчика или истца. Была использована стратегия накопления опыта, которая в конечном счете себя оправдала. Более того, в первых торговых спорах активное участие принимали иностранные эксперты, которые защищали интересы КНР. Китайские служащие также имели возможность понять и выработать собственные методики ведения торговых споров (правда, необходимо отметить, что многие китайские исследователи отмечали низкую эффективность участия иностранных специалистов в торговых спорах). Подобные практики необходимо изучать и использовать при ведении торговых споров России.

Если говорить о предпосылках, то к ним относится рост заинтересованности американской стороны в обеспечении свободной торговли с Китаем. Особый интерес вызывает нежелание Китая окончательно либерализировать доступ на свой внутренний рынок. Китай либерализует его только для тех компаний, которые размещают производство на территории КНР благодаря развитой системе законодательства. Именно возможность получения доступа на емкий китайский рынок заставляет иностранных инвесторов увеличивать потоки прямых инвестиций в КНР.

При анализе результатов деятельности КНР в торговых спорах было выявлено несколько существенных факторов.

Иностранные эксперты не являются гарантом победы страны в торговом споре, так как зачастую они лишены стимула к качественной работе в этой области.

Китай использует политику «кочующих мер». Наилучшим примером выступает политика поддержки малого и среднего бизнеса с помощью возврата НДС, которая применяется в зависимости от периода эффективного развития бизнеса. В свою очередь, КНР имеет возможность отменить поддержку в определенные периоды, связанные, например, с необходимостью соблюсти требования ОРС.

Особой стратегией КНР выступает удлинение периода вводимых мер, за счет чего допускается усиление позиций производителей в определенные периоды времени.

Подобные принципы организации политики взаимодействия в ОРС могут быть также использованы Россией при разработке своей общей стратегии работы с торговыми спорами в ВТО. Использование изложенных положений актуально, так как большинство стран — членов ВТО все равно нарушают положения, что связано с невозможностью полного мониторинга исполнения обязательств в связи с национальными особенностями стран. В то же время нужно найти оптимальное равновесие между проводимыми нарушениями и соблюдением норм.

### ВОЗМОЖНОСТИ УЧАСТИЯ РОССИИ КАК ЧЛЕНА ВТО В ТОРГОВЫХ СПОРАХ

Для анализа факторов, влияющих на решение торговых споров в ту или иную сторону, существует возможность построить эконометрическую модель, основанную на открытых данных по торговым спорам на сайте ВТО, которая является больше теоретической. Ее задача заключается в демонстрации необходимости использования данного инструмента при выборе стратегии участия в торговых спорах.

Необходимо отметить, что порой сложно однозначно понять, какая страна выиграла

в торговом споре, в связи с чем было принято допущение, что если страна-респондент полностью приняла условия ОРС и внедрила их, то спор со стороны истца считается выигранным. Если же стороны договорились урегулировать спор до начала разбирательства ОРС, то спор также считается выигранным. В случаях когда имело место значительное увеличение периода ведения торгового спора, а также отсутствие принятия решения, считалось, что спор проигран.

В рамках построения модели выделены следующие группы факторов:

- зависимая переменная — *Winner*, которая может принимать значения 0 или 1 (проигран спор или нет);
- *Respondent English* — является страна англоговорящей или нет. Данный фактор был введен для проверки гипотезы о том, что сложность выявления факта нарушения норм ВТО связана с наличием экспертов по данной стране, возможностью точно понимать формулировки законодательства, документов. Так, зачастую в китайской практике официальные документы, переведенные на английский, могут не совпадать по смыслу с документом на китайском;
- *Merchandise Trade volume* — данная переменная была выбрана с целью проверки гипотезы о том, что более сильная страна в торговом плане имеет больше шансов выиграть торговый спор. Это обусловлено наличием как институциональных (например, большой опыт в знании национальных торговых специфик), так и чисто экономических факторов (элементарная боязнь начала ответного торгового спора или введения экономических санкций);

- *Amount of Participants* — отвечает за показатель количества других стран — участников торгового спора, в том числе как третьих сторон. Данный фактор проверяет предпосылку о том, что чем больше стран вовлечены и заинтересованы в торговом споре, тем выше будет контроль за ведением расследования по торговому спору, а значит, чаще спор будет выигран.

Для построения модели (табл. 3) было собрано 65 наблюдений, которые состоят из различных торговых споров за период

Модель «Факторы влияния на решение в торговом споре»

Общее описание модели		Оценка качества модели	
Зависимая переменная	<i>Winner</i>	<i>Prob (LR statistic)</i>	0,000005
Метод	<i>ML-Binary Probit</i>	<i>McFadden R-squared</i>	0,309531
Количество наблюдений	65	<i>Akaike info criterion</i>	1,066
Объясняющие переменные			
Название	Коэффициент	Стандартная ошибка	Вероятность
<i>Respondent English</i>	0,57	0,4	0,15
<i>Merchandise Trade Volume</i>	1,9	1,1	0,08
<i>Amount of Participants</i>	0,4	0,1	0,0001
<i>С</i>	-1,7	0,45	0,0001

Источник: модель построена автором работы.

существования ВТО. Выборка была получена из генеральной совокупности с помощью метода случайных чисел. Необходимо отметить, что увеличение числа наблюдений может улучшить качество модели или же, наоборот, потребовать введения дополнительной спецификации. Для построения регрессии использован метод *ML-Binary Probit*, который является адекватным для данной модели [5].

Построенную модель можно считать вполне корректной, так как мы имеем низкое значение *Prob (LR statistic)*, а также то, что на 20%-ном уровне значимости все факторы являются значимыми. Улучшения *Prob* можно достичь за счет увеличения количества наблюдений.

Модель показала, что если язык (переменная *Respondent English*) является государственным в стране-респонденте, тогда спор, вероятнее всего, будет выигран для стороны-истца. Это обусловлено наличием законодательной и информационной базы на английском языке. Более того, гораздо

проще найти аналитика со знанием английского языка, чем со знанием, например, китайского.

Показатель торговой силы (*Merchandise Trade Volume*) также увеличивает вероятность победы в торговом споре. В связи с этим предположение о наличии опыта, знания национальной специфики большего числа стран является актуальным. Также существует вероятность начала ответного торгового спора или введения ответных экономических санкций.

Показатель *Amount of Participants* также является значимым. Получается, что чем больше стран вовлечено и заинтересовано в торговом споре, тем меньше у страны-ответчика шансов выиграть торговый спор. Вероятнее всего, что в таком случае трудно выработать двустороннее соглашение, которое бы устроило все страны и не дало «потерять лицо» стране-инициатору.

Подводя итоги, можно сказать, что на разрешение торгового спора в пользу истца оказывает влияние осведомленность



о торговых порядках, культурных особенностях страны-респондента. Также значимым фактором представляется повышенное внимание со стороны третьих участников, которое ведет к росту качества проведения торгового спора, а также снижению вероятности мирного решения вопроса до организации панели ОРС.

Получается, что если Россия хочет выиграть торговый спор, то необходимо увеличить количество третьих сторон, которые имеют заинтересованность в торговом споре. Также повысить вероятность победы может наличие английского языка в качестве национального. Осознание этого факта говорит о необходимости вовлечения в торговые споры не только западных экономик, но и «альтернативных сил» в виде стран БРИКС, ШОС и т.д.

Подобное «вовлечение» стран — членов альтернативных организаций возможно за счет создания экономического интереса или совместных экономических проектов, которые заставили бы страны присоединяться к необходимым торговым спорам и создавать коалиции, что, в свою очередь, может привести к усилению потенциала России в ОРС.

Здесь кроется определенный потенциал в области создания совместных предприятий, увеличения доли инвестиций иностранных партнеров из стран, которые не являются членами ВТО. Россия в этом плане может выступать гарантом стабильности инвестиций, а также надежным партнером, который способен поделиться опытом с коллегами.

### **ПОЗИЦИИ РОССИИ, СТЕПЕНЬ ВЛИЯНИЯ НА РЕШЕНИЯ ПО ЛИНИИ ТОРГОВЫХ СПОРОВ**

Участие России в системе торговых споров способно улучшить инвестиционный климат за счет создания совместных предприятий с иностранным участием из тех стран, кто не является членом ВТО и, следовательно, не имеет возможности защищать свои права в этой организации [6].

Необходимо отметить, что в настоящий момент степень влияния России на решение

по торговым спорам может оцениваться достаточно противоречиво.

Положительным фактором является организация подготовки молодых кадров в НИУ ВШЭ, МГИМО, ВАВТ, которые будут способны покрыть дефицит экспертов в области ведения торговых споров. В то же время отсутствует реальная практика ведения торговых споров с участием России.

При этом было принято решение о создании Центра экспертизы по вопросам ВТО на базе Минэкономразвития, НИУ ВШЭ и Сбербанка, основная задача которого будет заключаться в ведении торговых споров, защите интересов российских производителей в ОРС. Данное решение было принято распоряжением Правительства РФ от 28.01.2014 № 78-р, согласно которому центр должен обеспечить надлежащее представительство Российской Федерации в международных торговых спорах.

Значительную помощь при ведении торговых споров может оказать постоянное представительство при ВТО, которое могло бы осуществлять организацию связей между Центром экспертизы, Минэкономразвития и производителями.

Проведенный нами анализ позволил выделить несколько важных аспектов участия России в торговых спорах:

- привлечение иностранных экспертов, которое необходимо на начальном этапе существования в ВТО, вероятнее всего, не приведет к успешному завершению торговых споров с участием России (в этой связи достаточно показателен опыт КНР);
- существует реальная возможность использовать «кочующие меры», которые можно вводить или прекращать действие в зависимости от периода (пример НДС в КНР);
- Россия имеет возможность удлинить срок исполнения решений ОРС, ввода определенных запретительных мер;
- наличие у ответчика в качестве национального языка английского также ведет к увеличению вероятности победы, в связи с чем России лучше начинать торговый спор с англоговорящей страной;
- при увеличении количества третьих участников также возрастает вероятность

**Торговые споры с участием России**

Номер торгового спора	Истец	Ответчик	Количество третьих сторон	Родной язык ответчика – английский (да, нет)
DS485	ЕС	Россия	0	Нет
DS479	ЕС	Россия	8	Нет
DS476	Россия	ЕС	0	Да
DS475	ЕС	Россия	10	Нет
DS474	Россия	ЕС	12	Да
DS463	Япония	Россия	0	Нет
DS462	ЕС	Россия	9	Нет

Источник: URL: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm)

победы, в связи с чем стратегия России должна заключаться в создании торгового интереса у партнеров, чтобы те присоединились к торговому спору. В случае с Россией таким партнером может стать КНР.

Если посмотреть на аналитические данные по спорам, где Россия играет ключевую роль (роль истца или ответчика), то можно уже с использованием данных, полученных при расчете эконометрической модели, сделать определенные выводы по исходу существующих торговых споров.

Если взять во внимание, что большое количество третьих сторон в торговых спорах увеличивает вероятность проигрыша ответчика, то данный показатель доказывает: России будет сложнее выиграть во всех торговых спорах, за исключением DS485 и DS463. То, что национальный язык России не является английским, играет нашей стране на руку, частично перекрывая неблагоприятный эффект от количества третьих сторон. В качестве истца Россия имеет реальные шансы выиграть в DS474, так как английский распространен в странах Европейского Союза, а также из-за большого числа третьих сторон в торговых спорах. В целом можно сказать, что с позиций нашей модели ситуация неблагоприятная (табл. 4).

В то же время использование «серых» мер, позволяющих находиться на грани

с нормами ВТО, может стать эффективным механизмом при реализации определенных защитных мер. Подобную стратегию активно использует Китай, что дало ему определенные преимущества на начальном этапе. В настоящий момент, однако, страны — члены ВТО упрекают Китай в несоблюдении многих положений ВТО (в частности, о доступе на рынок компаний, которые не осуществляют производственную деятельность в КНР), что в итоге привело к определенной изоляции Китая в этой организации. Чтобы такого не произошло, Россия должна использовать подобные «серые» инструменты только в ключевых областях, представляющих особый интерес для развития экономики России.

Хотя позиции России по торговым спорам в настоящий момент значительно отличаются от позиций КНР, Россия должна учесть чужой опыт для выработки своей стратегии ведения торговых споров. Более того, опыт КНР показал, что торговые споры могут стать эффективным механизмом по защите интересов национальных производителей.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Торговые споры выступают перспективным направлением для продвижения интересов России в ВТО. Данный факт обуславливается возможностью использования механизма

разрешения торговых споров как способа привлечения прямых иностранных инвестиций в Россию, а также как метод воздействия на торговую политику стран-партнеров [7].

Использование данного метода возможно при существовании различных стратегий и комбинаций, которые позволяют максимально улучшить торговое положение России. Подобных эффектов можно достичь за счет удлинения периода исполнения решений ОРС, а также за счет увеличения количества «видимых» ограничительных мер на территории России, которые можно будет отменить в любое время.

В рамках данной статьи была построена модель, которая показала, что Россия может увеличить вероятность выигрыша в торговых спорах, если привлечет больше третьих участников. Также значительно увеличивается вероятность выигрыша в торговом споре, если национальный язык страны-ответчика — английский.

В долгосрочном периоде значительным фактором выступает объем торговли между истцом и ответчиком. Данный показатель отражает осведомленность стран о торговых традициях друг друга, что значительно усиливает потенциал истца при защите своих интересов.

Важной составляющей проводимой политики в России должно являться создание успешной комбинации между использованием «серых» мер и разрешенными мерами поддержки российских производителей в рамках ВТО. Такая политика позволит России не превратиться в страну-изгоя, но в то же время максимизировать положительный экономический эффект от вступления в ВТО. В связи со значительным потенциалом России при решении торговых споров необходимо ускорить работу в ОРС, с тем чтобы получить практический опыт ведения торговых споров, что, в свою очередь, может усилить позиции России в ВТО.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. М.: ВАВТ, 2012. С. 61.
2. *Wenhua Ji, Huang Cui*. China's Experience in Dealing with WTO Dispute Settlement:

*A Chinese Perspective // Journal of World Trade* 45. 2011. № 1. P. 1–37.

3. *Мозуас П.М.* Внешнеторговая политика Китая после присоединения к ВТО // *Мировая экономика и международные отношения*. 2009. № 12. URL: <http://publications.hse.ru/view/74990327>.
4. *Minyou Yu, Heng Liu*. China's ten years in the WTO: its performance and new challenges. *Front Law Chin*, 2012, 7(3). P. 329–376.
5. *Пересецкий А.А., Камышев П.К., Магнус Я.Р.* Эконометрика. Начальный курс. 8-е изд. М.: Дело, 2007.
6. *Шохин А.* Вступление в ВТО улучшит инвестиционный климат в России. URL: <http://www.prime-tass.ru>.
7. *Покровская В.В.* Внешнеэкономическая деятельность. М.: ЮРАЙТ, 2014.

#### REFERENCES

1. *Dymulen I.I.* Vsemirnaya torgovaya organizatsia [World Trade Organization] — Moscow: VAVT, 2012. 61 p. (In Russ.)
2. *Wenhua Ji & Huang, Cui*. China's Experience in Dealing with WTO Dispute Settlement: A Chinese Perspective // *Journal of World Trade* 45. 2011. № 1. P. 1–37.
3. *Moziyaz P.M.* Vneshnetorgovaya politika Kitaya posle prisoedinenia k WTO [Trade policy of China after WTO accession] // *Mirovaya ekonomika y megdunarodnie otnoshenia — Global economy and international relations*. 2009. № 12. URL: <http://publications.hse.ru/view/74990327> (In Russ.).
4. *Minyou Yu, Heng Liu*. China's ten years in the wto: its performance and new challenges. *Front Law Chin*, 2012, 7(3). P. 329–376.
5. *Peresezkiy A.A., Katishev P.K. Magnus Y.R.* Econometrica. Nachalniy curs [Introduction in Econometrics]. Moscow: Delo, 2007 (In Russ.)/
6. *Shochin A.* Vstuplenie v WTO uluchshit investitsioniy klimat [WTO accession will improve investment climate] URL: <http://www.prime-tass.ru> (In Russ.)/
7. *Pokrovskaya V. V.* Vneshnetorgovaya deatelnost [External trade activity].— Moscow: URAIGHT, 2014 (In Russ.)