

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.5

А. Г. Коваль, С. Ф. Сутырин, О. Ю. Трофименко

ЗАЩИТА НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РАМКАХ ВТО

После присоединения России к ВТО особо актуальным стал вопрос практического применения правил и норм этой организации. Защитные, компенсационные и антидемпинговые меры позволяют предоставлять дополнительные конкурентные преимущества национальным производителям. Для анализа мер защиты внутреннего рынка чрезвычайно перспективной представляется институциональная теория в целом и в особенности концепция неполных контрактов. В рассматриваемых соглашениях заложены определенные элементы гибкости. На этой базе авторы раскрывают роль данных инструментов торговой политики в современной международной торговой системе, анализируют опыт использования мер защиты членами ВТО и раскрывают возможности их применения для защиты интересов отечественного бизнеса. Библиогр. 40 назв. Ил. 4.

Ключевые слова: меры защиты внутреннего рынка, демпинг, антидемпинговые меры, субсидии, компенсационные меры, защитные меры, Всемирная торговая организация.

A. G. Koval, S. F. Sutyurin, O. Y. Trofimenko

TRADE REMEDIES IN THE WTO

After the Russia's WTO accession, one of the key issues of the national trade policy became a proper application of rules and regulations of the organization. Measures designed to protect domestic market — trade remedies, including safeguards, countervailing and anti-dumping duties, allow providing additional competitive advantages for domestic producers. The authors propose using the institutional theory, in general and the concept of incomplete contracts, in particular. In the WTO agreements under investigation one can find certain elements of flexibility. The authors have tried to give some theoretical

Александра Геннадьевна КОВАЛЬ — кандидат экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7/9; a.koval@econ.pu.ru

Сергей Феликсович СУТЫРИН — доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7/9; sutyurin@hotmail.com

Ольга Юрьевна ТРОФИМЕНКО — кандидат экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7/9; o.trofimenko@econ.pu.ru, olgatrofimenko@yandex.ru

Aleksandra Gennad'evna KOVAL — Candidate of Economics, Associate Professor, St. Petersburg State University, 7/9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation; a.koval@econ.pu.ru

Sergey Feliksovich SUTYRIN — Doctor of Economics, Professor, St. Petersburg State University, 7/9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation; sutyurin@hotmail.com

Olga Yur'evna TROFIMENKO — Candidate of Economics, Associate Professor, St. Petersburg State University, 7/9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation; o.trofimenko@econ.pu.ru, olgatrofimenko@yandex.ru

understanding for abovementioned trade policy instruments, to analyze the experience of trade remedies utilization by the WTO members. Refs 40. Figs 4.

Keywords: trade remedies, dumping, antidumping measures, subsidies, countervailing measures, safeguards, World Trade Organization.

1. Введение

Рассмотрению различных аспектов функционирования Всемирной торговой организации (ВТО) в последние полтора десятка лет было посвящено значительное количество публикаций отечественных авторов [Дюмулен, 2003; Ливенцев, Лисоволик, 2002; Данильцев с соавт., 2005; Портанский, 2010] и целый ряд других. В большинстве своем их появление стало реакцией на переговоры о присоединении Российской Федерации к этой международной экономической организации. Успешное завершение переговорного процесса в конце 2011 г. и превращение нашей страны в августе 2012 г. из кандидата в полноправного члена ВТО еще больше актуализировали эту проблематику. На повестку дня в полном объеме встал вопрос практического применения закрепленных совокупностью соглашений Всемирной торговой организации правил, процедур и механизмов.

Весьма важное место среди них занимают те меры, которые в рамках действующих договоренностей могут применяться национальными регуляторами для защиты интересов отечественных хозяйствующих субъектов как на внутреннем рынке, так и за его пределами. Анализ этих мер и посвящена настоящая статья. Речь идет о специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах, применение которых было предусмотрено еще ст. VI «Антидемпинговая и компенсационная пошлина» и ст. XIX «Чрезвычайные меры в отношении импорта отдельных товаров» ГАТТ-47 (Генерального соглашения по тарифам и торговле).

По итогам эволюции системы ГАТТ положения этих статей были существенным образом проработаны, что вылилось в создание трех соглашений ВТО: «Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам», «Соглашение по защитным мерам» и «Соглашение по применению Статьи VI ГАТТ» (антидемпинг). Все они могут объединяться общим термином «меры защиты внутреннего рынка — trade remedies» и как таковые являются неотъемлемой интегральной частью всей системы ВТО, и именно в таком качестве должны восприниматься. Вместе с тем в отечественной литературе им до сих пор уделялось явно недостаточное внимание. За исключением ряда диссертаций [Медведков, 2006; Савельев, 2012], посвященных отдельным аспектам применения мер защиты внутреннего рынка, глубокого и всестороннего осмысления эта тема не получила, хотя она заслуживает серьезного внимания не только экономистов-международников, но и, например, специалистов в области бухгалтерского учета.

В данной статье авторы попытались: во-первых, дать определенное теоретическое осмысление указанных инструментов торговой политики и их роли в обеспечении более или менее устойчивого функционирования современной международной торговой системы; во-вторых, оценить опыт использования мер защиты членами ВТО; в-третьих, охарактеризовать те возможности, которыми располагает в рассматриваемой области наша страна.

Следует особо подчеркнуть, что проблема использования мер защиты внутреннего рынка приобретает дополнительную остроту в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры, когда многие участники международной торговой систе-

мы пытаются использовать все имеющиеся у них в распоряжении механизмы для повышения конкурентоспособности национальных компаний как на внутреннем, так и на международном рынке. Соответственно, такая ситуация, которая, как полагаем, в обозримой перспективе будет являться одной из ключевых характеристик торговой политики, создает дополнительные поводы для того, чтобы, с одной стороны, вводить соответствующие меры, с другой — ставить под сомнение легитимность их использования.

2. Теория неполных контрактов: применимость к системе соглашений ГАТТ/ВТО

Зарубежные исследователи включили международную торговую систему и ее институционально-правовую основу ГАТТ/ВТО в сферу непосредственных интересов раньше своих российских коллег. И это вполне закономерно. Прежде всего, соответствующий теоретический фундамент был необходим для эффективного участия в реализации Генерального соглашения по тарифам и торговле. Кроме того, для США, Канады и еще в большей мере для западноевропейских государств внешняя торговля на протяжении второй половины XX столетия являлась важным фактором экономического развития. Наконец, следует особо отметить, что те правила, по которым жила и живет международная торговая система, не даны «свыше» в виде некоего аналога десяти заповедей. Напротив, эти правила первоначально вырабатывались, а затем постоянно совершенствовались в ходе сложного переговорного процесса, основывающегося на анализе накопленного опыта.

Как бы там ни было, но зарубежными обществоведами (экономистами, юристами, политологами) на данный момент сформулирован целый ряд различных концепций, претендующих на объяснение сущности, тенденций развития и основных направлений межгосударственного регулирования международной торговли. Так, представляют научный интерес работы таких авторов, как Багвелл и Штайгер, Болдуин, Диксит, Хаас, Хаггард и Симмонс [Bagwell, Staiger, 1999; 2002; Baldwin, 1987; 1996; Dixit, 1987; Haas, 1992; Haggard, Simmons, 1987]. В частности, непосредственно применительно к теме настоящей статьи в русле теории международной экономики (International Economics) достаточно подробно разработан аппарат оценки влияния различных инструментов торговой политики на уровень благосостояния внешне-торговых партнеров [World Trade Report 2009].

Вместе с тем для анализа мер защиты национальных производителей чрезвычайно перспективной представляется институциональная теория в целом и в особенности концепция неполных контрактов. На сегодняшний день не только принципиальная возможность, но и безусловная целесообразность адаптации положений, во многом разработанных усилиями О. Уильямсона [1996] для исследования тенденций и перспектив функционирования международной торговой системы, не вызывает сомнения у целого ряда признанных авторитетов (см., напр.: [Dunoff, Tranchman, 1999; Lawrence, 2003; Mavrodīs, 2007; Rosendorff, 2005; Rosendorff, Milner, 2001; Schropp, 2009]). Здесь, конечно, есть свои требующие разрешения проблемы. Так, остается неясным, об обмене какими «правомочиями собственности»¹ можно гово-

¹ В стандартном понимании «контракт (договор) — соглашение об обмене правомочиями собственности и их защите».

речь применительно к ГАТТ или ГАТС. Аналогичным образом нет однозначности и в части возможности отнесения соглашений ВТО к категории «отношенческих» контрактов.

Тем не менее принципиально вопрос можно считать решенным. Уместно в связи с этим сослаться на одно из решений постоянно действующего Апелляционного органа Всемирной торговой организации, в соответствии с которым «соглашения ВТО представляют собой договор — международный эквивалент контракта» [Japan — Taxes on Alcoholic Beverages..., 1996, p. 16]. Более того, не вызывает сомнения то, что в данном контексте речь должна идти о неполном контракте (см., напр.: [MacLeod, 2006]).

Как и в других случаях, «неполнота» проистекает из двух основных причин. Это, во-первых, слишком высокие транзакционные издержки (прежде всего, *ex ante*), с которыми были бы сопряжены обсуждение и согласование гипотетического полного контракта. В этом плане выбор переговорщиков может рассматриваться как абсолютно рациональный, ибо он базируется на сопоставлении выгод и издержек по двум альтернативным вариантам (полный / неполный контракты). Во-вторых, участники торговых переговоров ни раньше, ни теперь, ни в сколько-нибудь обозримом будущем не в состоянии предугадать и оценить все многообразие последствий, к которым может приводить реализация достигнутых соглашений. В этом смысле договаривающиеся стороны являются ограниченно рациональными.

Применительно к складывающейся ситуации необходимым следствием «неполноты» контракта является наличие в нем определенных элементов гибкости. Шропп в связи с этим совершенно обоснованно подчеркивает, что участники соглашений ВТО полностью осознавали необходимость обеспечения для себя некоторой степени свободы на случай непредвиденных изменений в условиях доступа на рынок, «которые оправдывали бы временное или постоянное, частичное или полное *ex post* невыполнение принятых обязательств» [Schropp, 2009, p. 214]. При этом, чем менее определенным является контракт, тем большей степенью гибкости он должен обладать.

В общем виде обеспечение гибкости на основе *ex post* невыполнения условий контракта может достигаться различными способами. В простейшей версии речь идет о двух вариантах. В первом случае в самом тексте договора содержатся положения, в соответствии с которыми одна из сторон имеет право (связанное с наступлением некоторых заранее оговоренных обстоятельств²) нарушить согласованную стандартную процедуру. При этом может (но не всегда должно) предусматриваться определенное возмещение ущерба для другой договаривающейся стороны. Во втором случае осуществляемые участником соглашения действия являются прямым нарушением первоначально принятых им на себя обязательств. Здесь уже принципиальное значение приобретают ответные шаги, которые может сделать потерпевший. Эти шаги также предварительно оговорены и выступают в качестве важнейшего элемента системы «принуждения к выполнению контракта».

На первый взгляд может показаться, что установленные *ex ante* возможные причины разрешаемого невыполнения условий договора, а в равной степени и регламентируемые меры наказания нарушителя фактически превращают неполный

² Важно подчеркнуть, что здесь имеется в виду нечто менее драматичное, нежели форс-мажорные обстоятельства непреодолимой силы.

контракт в полный. Но подобное впечатление ошибочно. Дело в том, что указанные выше положения, как правило, прописываются в соглашениях в достаточно общем виде, нередко намеренно расплывчато и неоднозначно. Все это создает предпосылки для различных, зачастую прямо противоположных, интерпретаций того или иного действия договаривающихся сторон. Как следствие — разбирательства и споры, конечный результат которых предугадать невозможно.

Применительно к реальным условиям функционирования международной торговой системы изложенная выше теоретическая конструкция во многом находит свое подтверждение. В частности, в соглашениях ВТО мы находим целый ряд статей, обеспечивающих гибкость в торговой политике. К их числу относятся ст. XII «Ограничения в целях обеспечения платежного баланса», ст. XVII «Правительственная помощь экономическому развитию», ст. XIX «Чрезвычайные меры в отношении импорта отдельных товаров», ст. XXVIII «Изменение Перечней» Генерального соглашения по тарифам и торговле, а также ст. X «Чрезвычайные защитные меры» и ст. XVII «Ограничения в целях защиты платежного баланса» Генерального соглашения по торговле услугами. Такого рода статьи Шропп относит к категории «формальных, *de jure*» элементов механизма обеспечения гибкости, выделяя наряду с ними «неформальные, *de facto*» инструменты [Schropp, 2009, p. 4–5]. В последнем случае речь идет, например, об антидемпинговых и компенсационных пошлинах или о добровольном ограничении экспорта.

Таким образом, в рамках данной статьи авторы рассматривают только определенную, хотя и весьма важную составляющую часть системы обеспечения гибкости ВТО. При этом гипотетически можно предположить, что нарастающая в современных условиях степень неопределенности относительно будущих конкретных тенденций развития международной торговой системы приведет к росту востребованности мер защиты отечественных производителей. Дать аргументы, позволяющие либо подтвердить, либо опровергнуть высказанную гипотезу, призван представленный в следующей части статьи анализ предшествующего опыта применения таких мер. Кроме того, он направлен на выявление сравнительных преимуществ каждой из них. А это, в свою очередь, является ключом к ответу на вопросы, почему те или иные участники международной торговой системы отдают предпочтение, например, использованию антидемпинговых, а не компенсационных процедур, как обе они позиционируются на фоне ст. XIX ГАТТ и др.

3. Меры защиты внутреннего рынка: принципы, практика применения

Все меры защиты внутреннего рынка, которые может применять страна, подразделяют на две категории в зависимости от условий, в которых они вводятся. Первая включает в себя антидемпинговые и компенсационные меры, реализуемые вследствие нарушения правил конкурентной борьбы зарубежными импортерами. Например, демпинг (продажа товара на внешнем рынке по цене ниже нормальной) относится к недобросовестной конкуренции, так как его целью могут быть вытеснение конкурентов с рынка и последующее повышение цен для потребителя. То же можно сказать и о производителях, которые получают субсидии от своих правительств: при прочих равных условиях у них возникают дополнительные конкурентные преимущества. Вторая категория мер предполагает защитные меры, применяемые для под-

держки национального производителя в условиях нормальной конкуренции [ВТО: механизмы..., 2008].

Сама процедура введения мер защиты внутреннего рынка не является автоматической. Их использование всегда должно предваряться расследованием. Несмотря на определенные различия в природе защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, процедуры по их введению имеют много общего (подробно процедура введения антидемпинговых пошлин описана в работе [Коваль, Трофименко, 2012]). Все они, как правило, требуют инициирования со стороны отечественной отрасли, сбора доказательной базы относительно экономических последствий действий зарубежных конкурентов на национальном рынке для отечественных компаний и выявления причинно-следственной связи между ущербом и импортом. В целом следует отметить, что рассматриваемые соглашения не содержат в себе конкретной модели системы проведения расследований и последующего принятия решений, устанавливая лишь общие принципы. Каждый член организации разрабатывает конкретную процедуру с учетом национальных особенностей системы формирования и внедрения торговой политики, хотя, конечно, они довольно похожи, так как ориентируются на одни и те же правила ВТО.

Тот факт, что количество расследований не совпадает с количеством введенных мер по всем трем направлениям, неслучаен (рис. 1). Отечественные производители зачастую склонны переоценивать угрозу извне. Также они хотят иметь дополнительный инструмент повышения своей конкурентоспособности и поэтому могут инициировать расследования с целью создания дополнительных проблем и трудностей для компаний-импортеров. Наконец, в ходе проведения расследования зарубежные компании-импортеры могут изменить характер своей деятельности на национальном рынке (например, при антидемпинговом расследовании повысить цену товара), дабы исключить введение той или иной меры защиты.



Рис. 1. Применение мер защиты внутреннего рынка странами-членами ВТО с 01.01.1995 по 31.12.2012 (количество расследований и последовавших за ними решений о введении мер).

Источник: [WTO Statistics on subsidies and countervailing measures...; WTO Statistics on safeguards...; WTO Statistics on antidumping...].

Из рассматриваемых трех видов мер защиты внутреннего рынка в мировой практике наибольшее распространение получили антидемпинговые пошлины. Далее с большим отставанием по количеству расследований и введенных мер следуют два других вида санкций. Так, компенсационных пошлин и защитных мер было введено соответственно в 15 и 22 раза меньше, чем антидемпинговых.

Активное применение различных мер защиты внутреннего рынка подтверждает тот факт, что страны-члены ВТО используют «неполноту» контракта для большей гибкости своей торговой политики. Здесь возникает вопрос: каким образом можно измерить «глубину» неполноты контракта? Авторы предлагают в качестве мерил (с определенными допущениями) использовать данные по количеству торговых споров, инициированных в отношении каждой из мер защиты внутреннего рынка. Это позволяет проанализировать, насколько часто страны прибегают к принуждению выполнения контракта в этой сфере. В целом из всех торговых споров, инициированных к настоящему времени в ВТО, более половины (237 из 463 к июлю 2013 г. [WTO Chronological list of disputes cases...]) касалось применения защитных, антидемпинговых и компенсационных мер (подробнее см.: [Коваль, Трофименко, 2012; 2013]). Это как раз и говорит о том, что, несмотря на большое правовое поле, созданное соглашениями ВТО, в практике проведения расследований и последующего применения мер защиты внутреннего рынка существует много «серых зон», происходящих в том числе по причине «неполноты» контракта. Рассмотрим каждый инструмент более подробно.

4. Демпинг и антидемпинговые пошлины

Антидемпинговые пошлины вводятся странами в целях борьбы с недобросовестной конкуренцией³, а именно с демпингом. Теоретически *демпинг* представляет собой продажу на внешнем рынке товара по цене, ниже существующей на идентичный продукт на внутреннем рынке. По определению ВТО, демпинг заключается в том, что товары одной страны поступают на рынок другой по цене, ниже нормальной.

Согласно ст. 2 Соглашения ВТО по применению ст. VI ГАТТ 1994, нормальная цена — это сравнимая цена на аналогичный товар, когда последний предназначается для потребления в экспортирующей стране. В случае отсутствия или низкого объема продаж аналогичного товара на внутреннем рынке экспортирующей страны или в силу особой рыночной ситуации, под нормальной ценой понимается либо наивысшая сравнимая цена на аналогичный товар, предназначенный для экспорта в какую-нибудь третью страну, либо стоимость производства товаров в стране происхождения с добавлением в умеренных размерах расходов по продаже и прибыли. Здесь стоит отметить, что, как показывает мировая практика, проводящий антидемпинговое расследование орган чаще всего рассматривает одновременно все три подхода определения нормальной цены.

³ Является ли антидемпинговые меры действительно борьбой с недобросовестной конкуренцией в пользу справедливой торговли или же они представляют собой ничто иное как протекционистские барьеры — вопрос достаточно дискуссионный в экономической литературе (см. об этом, напр., в книге Хокмана и Костецки [Hoekman, Kostecki, 2009]).

Помимо установления факта демпинга экспортирующей страной, для введения антидемпинговых мер необходимо выполнение следующих условий. Во-первых, демпинг должен наносить серьезный ущерб промышленности импортирующей страны или представлять угрозу такого ущерба, или препятствовать созданию соответствующей отрасли в стране. Во-вторых, объем демпинговых поставок должен составлять не менее 3% объема импорта. И, кроме того, демпинговая маржа (разница между существующей и нормальной ценами) должна быть больше, чем 2% от нормальной цены. Только при доказательстве всех вышеприведенных условий страна-член ВТО имеет права ввести антидемпинговую пошлину, не превышающую демпинговую маржу для данного товара.

Итак, жалоба подается в компетентный орган, который, если посчитает, что приведенных отечественной отрасли доказательств достаточно, откроет антидемпинговое расследование. Он также должен известить ВТО о начале расследования. Однако положительное решение об иницировании расследования принимается не всегда. Это происходит в силу ряда причин. Во-первых, это может быть просто технически неправильно составленная производителями жалоба либо же невыполнение всех обязательных для антидемпингового расследования условий. Во-вторых, соответствующий орган может принять решение о том, что недостаточно доказательств того, что наносится ущерб национальной промышленности. Оценка ущерба — весьма сложный вопрос, так как могут приниматься во внимание не только снижение объемов производства, но и другие социально-экономические аспекты, например увеличение безработицы⁴. Кроме того, орган расследования способен и рассматривать экономические критерии, и оценивать политические последствия своего решения⁵.

С момента образования ВТО до конца 2012 г. всего было иницировано 4230 расследований, при этом введено 2719 антидемпинговых пошлин [WTO Statistics on antidumping...]. То есть более трети всех расследований было прекращено либо в связи с повышением цен экспортеров, либо вследствие недостатка доказательств факта демпинга и принятия соответствующего решения органом расследования не в пользу национальных производителей. С 1995 г. наблюдалось в целом повышение количества применяемых антидемпинговых пошлин, однако после 2001 г. явно прослеживалась обратная тенденция. Тем не менее мировой экономический кризис 2008–2009 гг. привел к увеличению активности стран-членов ВТО по проведению антидемпинговых процедур. Тем не менее к 2012 г. количество введенных пошлин значительно уменьшилось до 117 (141 в 2008 г.) [WTO Statistics on anti-dumping...].

Интересно, что наибольшее количество антидемпинговых мер за период существования ВТО было применено не развитыми странами, а Индией (рис. 2). С большим отрывом от остальных стран-членов данное государство вовлечено в анти-

⁴ Могут рассматриваться также последствия увеличения цен для потребителей после введения антидемпинговой пошлины: насколько выгоды производителей соотносятся с потерями потребителей.

⁵ Так, в США часто иницируется одно антидемпинговое расследование по отношению к экспортерам из разных стран (так называемый принцип кумуляции, который фактически уравнивает все иностранные компании без учета их принадлежности), что может привести к конфликтам с отдельными государствами. Поэтому ряд экспертов предполагают, что не столько важны экономические выгоды при принятии решения компетентного органа, сколь играют роль политические отношения (см., напр., работу Пруса [Prusa, 1991]).

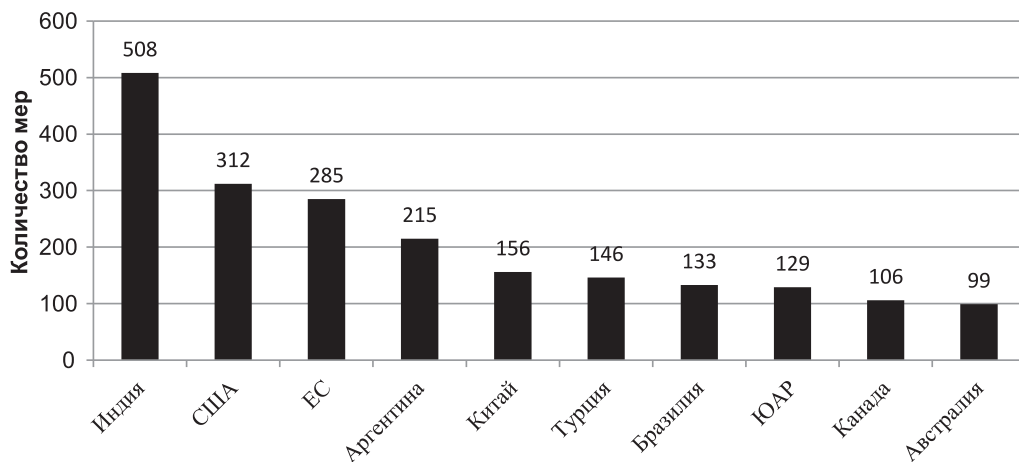


Рис. 2. Страны-лидеры по количеству введенных антидемпинговых мер в период с 1.01.1995 по 31.03.2013.

Источник: [WTO Statistics on antidumping...].

демпинговые расследования. Им было введено 508 антидемпинговых пошлин, в то время как США инициировали только 312, а ЕС — 285. Кроме того, достаточно часто прибегают к данному инструменту торговой политики и такие страны, как Аргентина, Китай, Турция, ЮАР, Бразилия, Канада и Австралия.

Антидемпинговая пошлина применяется так долго, как это необходимо для нейтрализации ущерба от демпинга. Она также может быть оспорена страной-экспортером в органе по разрешению споров ВТО. Из 463 торговых споров, инициированных в рамках ВТО, 96 затрагивали Соглашение по применению ст. VI ГАТТ 1994, что составляет чуть более 20% [WTO disputes by agreement — Antidumping...]. Однако количество споров по данному Соглашению не так велико по отношению к количеству введенных мер — всего 3,5%.

Такой низкий показатель проистекает из самой природы антидемпинговых пошлин. Применяя этот метод регулирования и используя квазисудебные процедуры, страна-импортер как бы «наказывает» иностранные компании за нарушение правил справедливой конкуренции, восстанавливая «нормальные» условия функционирования рынка. В случае грамотного проведения расследования в соответствии с установленными правилами, доказав факт демпинга, ущерба и причинно-следственную связь между ними, орган расследования практически не оставляет поля для обжалования его решения. Действительно, ряд расследований, посвященных введению антидемпинговых мер, относились именно к процедуре проведения расследования, как, например, в споре DS425, инициированном Европейским союзом в отношении Китая по поводу введения антидемпинговых пошлин, касающихся рентгеновского оборудования, используемого для обеспечения безопасности, которое произведено в ЕС [DS425 China...]. Истец утверждал, что введенная мера не соответствует различным положениям Соглашения по применению ст. VI ГАТТ, проявляющимися в непредоставлении доступа к необходимой информации, недостаточном объясне-

нии основы для определения демпинга, отсутствии объективного изучения вопроса, в том числе причинно-следственной связи между ущербом и импортом.

В любом случае при введении антидемпинговых мер «наказывается» иностранный хозяйствующий субъект за нарушение правил конкурентной борьбы. В ситуации с защитными и компенсационными пошлинами влияние политического фактора существенно более весомо.

5. Специфика применения защитных мер

Защитные меры — явные аутсайдеры среди рассматриваемых инструментов поддержки отечественных производителей. Означает ли это, что такой способ повышения конкурентоспособности не представляет серьезного интереса для стран-членов? На самом деле, это совсем не так. Возможность их использования — важный элемент современной международной торговой системы. Это некая «подушка безопасности», которая позволяет национальным производителям получить легитимную дополнительную защиту в условиях, когда они теряют конкурентоспособность по сравнению с иностранными компаниями, причем это происходит не вследствие получения иностранными компаниями запрещенных субсидий или целенаправленного демпинга, а в результате существенно более низких издержек у иностранных компаний-конкурентов и снижения торговых барьеров (отмена или снижение пошлин, квот, тарифных квот)⁶.

Защитная мера (ЗМ) — это чрезвычайное действие, предпринятое правительством для осуществления *временной* защиты национальных производителей от *непредвиденного роста импорта* в связи с изменениями в конкурентной среде вследствие отмены или снижения торговых барьеров (например, после присоединения страны к Всемирной торговой организации и последовавшего за этим снижения пошлин). Защитные меры разрешены к применению ст. XIX ГАТТ в том случае, «если в результате непредвиденных обстоятельств... какой-либо товар импортируется на территорию договаривающейся стороны в таких количествах и на таких условиях, что они *причиняют или угрожают причинить серьезный ущерб* (выделено нами. — А. К., С. С., О. Т.) отечественным производителям...» [Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1947...]. На практике это означает, что страна может ввести ограничение импорта в виде квоты или применить дополнительную пошлину, размер которой превысит уровень связывания.

Такие меры должны применяться на временной и недискриминационной основе и подлежать постепенной либерализации. Последняя идея связана с тем, что правительство, однажды раскрыв «протекционистский зонтик», не должно сохранять один и тот же уровень защиты в течение нескольких лет, иначе велика вероятность того, что национальные производители не станут применять действенных мер по повышению своей конкурентоспособности в течение всего срока их действия, и после окончания периода защиты они останутся беззащитными и будут опять лобби-

⁶ Довольно часто правительства предпочитали не использовать защитные меры, а применять так называемые «меры серой зоны», такие как раздел рынков или «добровольные» экспортные ограничения, которые, в частности, действовали в автомобильной промышленности, производстве полупроводников или стали. Например, добровольные ограничения экспорта взяла на себя Япония, сократив возможности поставок японских автомобилей в страны Европейского союза.

ровать применение дополнительных протекционистских мер. Постепенное увеличение квоты или понижение ставки пошлины должно стимулировать отечественный бизнес предпринимать дополнительные усилия по повышению эффективности своей работы.

Для целей применения защитных мер серьезный ущерб трактуется как значительное общее ухудшение позиций национальной промышленности. При этом принимаются во внимание следующие факторы: показатели роста и объем импорта; доля национального рынка, занятого импортом; изменения в объеме продаж, производства, производительности труда, использовании производственных фондов, прибыли и занятости в импортирующей стране. Примечательно, что учитываются не только абсолютные показатели роста импорта, но и доля импортных товаров на рынке без роста абсолютных показателей. Этот подход дает больше гибкости в доказательстве серьезного ущерба.

Если причинно-следственная связь между ущербом и импортом установлена, страна может вводить соответствующие санкции. Их применение означает отказ от предоставленных уступок (введение дополнительных пошлин) и/или применение количественных ограничений. По правилам ВТО, кроме того что защитные меры носят временный характер, они должны применяться на основе режима наиболее благоприятствуемой нации (РНБ). Это означает, что в случае введения квот на импорт каждая страна-импортер сохранит за собой ту долю в импорте, которая была у нее до установления ограничений⁷.

Странами-членами ВТО в период с начала существования организации по 31 марта 2013 г. были введены 123 защитные меры. На рис. 3 представлены страны-лидеры по их внедрению.

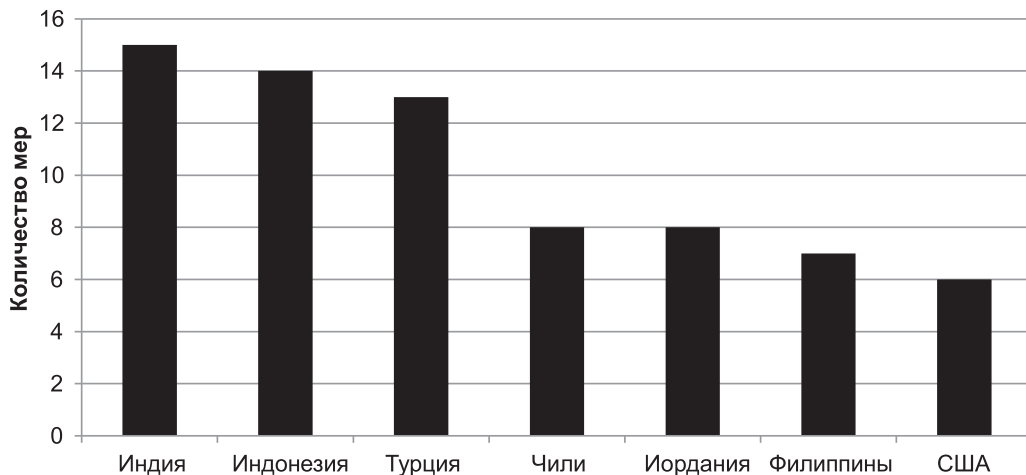


Рис. 3. Страны-лидеры по количеству введенных защитных мер в период с 1 января 1995 г. по 31 марта 2013 г.

Источник: [WTO Statistics on safeguards...].

⁷ Вместе с тем развивающимся странам и странам с небольшими объемами поставок могут предоставляться особые условия по применению защитных мер. Иными словами, при соблюдении определенных условий по отношению к их продукции квоты устанавливаться не будут.

Примечательно, что Европейский союз не входит в первую десятку лидеров по этому показателю. Действительно, за весь рассматриваемый период ЗМ вводились им только три раза. Однако некоторые государства, которые присоединялись к этой интеграционной группировке, также имеют определенный опыт применения соответствующих процедур. Так, защитные меры применяли: Польша (4 раза), Чехия (5 раз), Венгрия (3 раза) и др.

В последнее время активность стран—членов ВТО по применению защитных мер заметно усилилась. Связано это, прежде всего, со стремлением помочь национальным производителям преодолеть последствия кризиса. Так, на заседании Комитета ВТО по защитным мерам, состоявшемся 22 октября 2012 г., было нотифицировано введение 21-й процедуры с апреля того же года [“Friends of Safeguards” urge more transparency..., 2012]⁸.

Возникающие разногласия в отношении справедливости применения странами—членами ВТО защитных мер, как и другие проблемы, подлежат разрешению через механизм урегулирования споров в ВТО. Таких споров за период существования ВТО накопилось более сорока, т. е. осуществлялась попытка оспорить каждую третью введенную меру. Больше всего претензий вызывает практика применения защитных мер Соединенными Штатами Америки (15 споров из 43). Хотелось бы обратить внимание на то, что количество споров превышает количество введенных мер. В частности, только 9 заявок на разбирательства, инициированные в отношении США в 2002 г. ЕС, Японией, Респ. Кореей, КНР, Швейцарией, Норвегией, Новой Зеландией, Бразилией и Тайванем, были посвящены одним и тем же мерам в отношении некоторых видов стальной продукции. Впоследствии на их основе была создана единая третейская группа (Бразилия между тем достигла с США соглашения путем переговоров). По итогам разбирательства с участием остальных стран было установлено, что все оспариваемые защитные меры были введены в нарушение правил ВТО. В частности, указывалось на ненадлежащее расследование, в рамках которого не было собрано достаточных доказательств роста импорта, ущерба и взаимосвязи между ущербом и импортом [<http://www.wto.org...>]. Соответственно, США получили рекомендации привести практику применения своих защитных мер в соответствие с правилами ВТО.

Таким образом, несмотря на то что правила и процедуры применения защитных мер в ВТО являются в целом довольно хорошо проработанными, они сами и практики их использования далеко не совершенны. В рамках Всемирной торговой организации была создана коалиция, получившая название «Друзья процедур по защитным мерам» (Friends of Safeguards Procedures, FSP)⁹. Целью группы, в которую входят 10 государств, является привлечение внимания к нарушениям, сопровождающим расследования, а также к тому факту, что количество вводимых ЗМ растет. Однако, как уже говорилось выше, определенная свобода в проведении расследования, установлении ущерба, определении размера компенсационной пошлины одним странам позволяет лучше защищать национальных производителей, а другим — дает возможность попытаться эту защиту опротестовать.

⁸ Первые две меры из перечисленных трех в настоящее время не действуют.

⁹ В коалицию входят: Австралия, Канада, ЕС, Новая Зеландия, Норвегия, Респ. Корея, Тайвань, Сингапур, США и Япония.

Определенная гибкость при введении защитных мер связана еще и с тем, что, по правилам организации¹⁰, они должны сопровождаться предоставлением компенсаций странам, пострадавшим в результате применения этого вида защиты внутреннего рынка. Компенсации выражаются в дополнительных уступках на рынке страны, вводящей защитные меры. Страны-члены согласовывают между собой размер уступок, а также определяют сектора, в которых они предоставляются.

6. Субсидии и компенсационные пошлины

Субсидии играют важную роль в развитии многих стран, как развитых, так и развивающихся, и являются архиважным способом регулирования. Страны разного уровня экономического развития активно используют этот инструмент для поддержки национальных производителей, создания новых отраслей и проч. Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам устанавливает, что *субсидия* предоставляется в следующих случаях¹¹:

- (a)(1) оказывается финансовое содействие правительством или любым публичным органом в пределах территории члена, т.е. когда: правительство практикует прямой перевод денежных средств ... или принимает на себя обязательства по переводу таких средств ...; отказывается от взимания или не взимает причитающиеся ему доходы; предоставляет товары или услуги помимо общей инфраструктуры ...

или

- (a)(2) существует любая форма поддержки доходов и цен в смысле ст. XVI ГАТТ 1994;

и

- (b) таким образом предоставляется преимущество¹².

Примечательными в данном определении субсидии являются пункты (a) (2) и (b) ст. 1. Действительно, вместо того чтобы давать четкую формулировку, создатели Соглашения определили лишь довольно широкие рамки для соответствующего термина. Широко известно, что высококвалифицированные специалисты, отвечающие за формирование и реализацию торговой политики, очень креативные люди и довольно легко смогли бы обойти всевозможные определения, если бы они были четко за-

¹⁰ Эти правила, однако, не всегда выполняются на практике.

¹¹ Соглашение распространяется на промышленные и сельскохозяйственные товары. В отношении сельскохозяйственной продукции используется так называемая «мирная статья» (peace clause) о должном ограничении. Это означает применение ст. 13 Соглашения ВТО по сельскому хозяйству, в которой закреплено, что использование мер государственной поддержки отечественных производителей, которые признаются данным соглашением как законные, не может быть оспорено странами—участницами ВТО на том основании, что данные меры государственной поддержки не соответствуют другим международным соглашениям, в особенности Соглашению по субсидиям и компенсационным мерам. Применение «мирной статьи» должно было прекратить свое действие к началу 2004 г., однако в связи с тем, что переговоры по сельскому хозяйству и другим вопросам в рамках ВТО продолжаются до сих пор, страны-члены от нее не отказались.

¹² См.: [Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам. Ст.1. Определение субсидии].

фиксированы. Используемый подход позволяет оценивать любую меру поддержки с точки зрения соответствия ее понятию субсидии.

Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам в настоящее время выделяет две категории субсидий: запрещенные и оспариваемые¹³. Группа запрещенных более-менее ясно определена, к ней относятся, в частности, экспортные и импортозамещающие субсидии. Все субсидии, не попадающие в разряд запрещенных, относятся ко второй группе и могут применяться до тех пор, пока какой-либо член ВТО не поставит под сомнение легитимность их применения и не докажет это.

Компенсационные пошлины могут взиматься только после расследования, проведенного страной-импортером¹⁴. Оно должно показать, была ли получена субсидия и каков ее размер, наносит ли субсидия ущерб национальным производителям, а также наличие причинно-следственной связи между ущербом и субсидией. В случае если экспортер хочет избежать процедуры расследования, он может повысить цены.

С момента создания Всемирной торговой организации до 31 марта 2013 г. странами-членами было инициировано 302 расследования в отношении товаров, которые могли быть произведены с применением запрещенной субсидии. Однако не все они привели к введению компенсационных мер. За этот же период их число составило 177 — не более 60% от количества расследований. Основными странами, прибегнувшими к компенсационным мерам, были развитые, прежде всего США, ЕС и Канада. Развивающиеся страны по этой позиции существенно отстают (рис. 4).

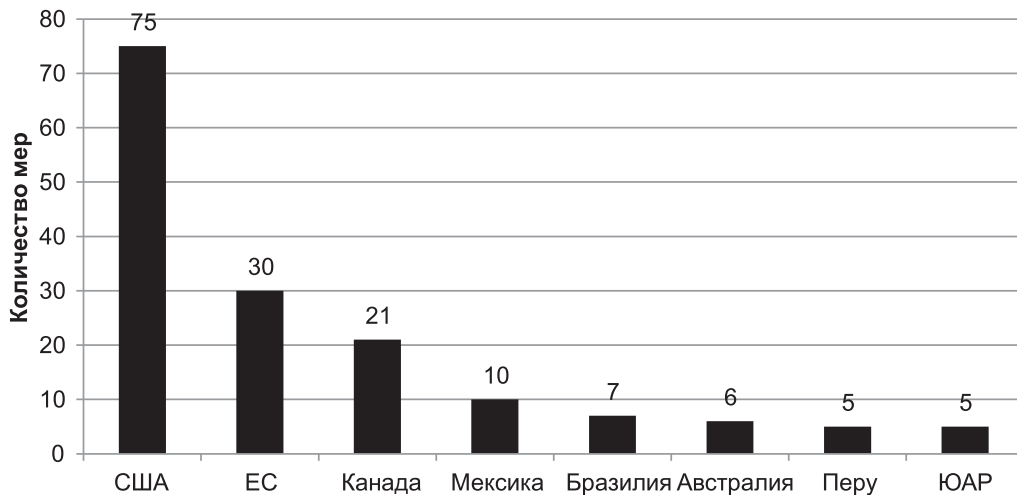


Рис. 4. Страны-лидеры по количеству введенных компенсационных мер в период с 1 января 1995 г. по 31 марта 2013 г.

Источник: [WTO Statistics on subsidies and countervailing measures...].

¹³ Изначально в Соглашении была прописана и третья категория: субсидии, не дающие право на применение ответных мер. Она просуществовала в течение пяти лет — до 31 декабря 1999 г.

¹⁴ Компенсационные пошлины не позволяют бороться со всеми субсидиями. Они, естественно, могут распространяться только на импортируемые товары в случае если отечественные производители испытывают сложности при выходе на рынок страны субсидирующего члена или на рынках третьих стран, где также присутствуют компании субсидирующего члена.

За период существования ВТО количество стран, прибегнувших к введению компенсационных мер, не достигло и двадцати. Также страны очень серьезно относятся к инициированию споров, затрагивающих использование субсидий. Основными причинами такого явления являются следующие.

Во-первых, в отличие от антидемпинговых и защитных мер, используемых в отношении компаний, в данном случае оспариваются действия зарубежных правительственных органов, поэтому политическая составляющая вопроса существенно более значима. Во-вторых, в отличие от антидемпинговых и защитных мер, проведение расследования, затрагивающего субсидии, предполагает глубокое изучение разнообразных программ поддержки, применяемых другими государствами, что требует опыта и вовлечения большого количества ресурсов. Так, в споре DS353, инициированном Европейским союзом против США в отношении мер, влияющих на торговлю гражданской авиатехникой, сторона-истец пыталась оспорить (и во многом преуспела) действия целого ряда правительственных структур стороны-ответчика. К ним, в частности, относятся, налоговые инициативы штата Вашингтон и г. Эверетт штата Канзас, г. Вичита, штата Иллинойс и г. Чикаго, научно-исследовательские программы Национального управления по воздухоплаванию и исследованию космического пространства (НАСА), программы Департамента торговли и др. [DS353 United States..., 2005]. В частности, субсидией были признаны соглашения между *Boeing Company* и НАСА, в которых права на изобретения, полученные компанией в результате научно-исследовательской деятельности, финансируемой управлением, должны принадлежать компании.

Всего за период существования организации около ста (98) разбирательств, относящихся к данной сфере, было инициировано в ОРС (или более 20% от общего числа). Тот факт, что каждый пятый спор в ВТО был связан с Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам, подтверждает, что взгляды участников международной торговой системы на использование одних и тех же мер государственной поддержки во многом различаются. При этом подавляющее большинство стран стремятся предоставить дополнительную защиту своим производителям, используя разнообразные инструменты и программы. Соотношение числа споров к количеству введенных мер превысило 55%. Далеко не все споры, касающиеся Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам, относились к практике введения компенсационных мер *per se*. Основная же масса — более шестидесяти — была попыткой оспорить применение существующих программ субсидирования, а также действий, которые, по мнению одной из сторон, субсидиями не являлись. Это с очевидностью демонстрирует «неполноту» подходов к определению понятий запрещенных и оспариваемых субсидий.

7. Заключение

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, использование для анализа мер защиты внутреннего рынка и практики их применения парадигмы институциональной теории в целом и теории неполных контрактов в частности, выглядит достаточно обоснованным и перспективным. Действительно, каждое из трех рассмотренных в статье соглашений (по субсидиям и компенсационным мерам, антидемпингу и защитным мерам), с одной

стороны, содержит в себе положения, допускающие неоднозначную трактовку, и соответственно, обеспечивающие определенную свободу маневра для стран-членов ВТО. Более того, эта свобода, применительно к ситуации *ex post* невыполнения условий контракта, может достигаться различными способами. Споры, возникающие в связи с применением на практике положений этих соглашений, только подтверждают данный тезис.

Во-вторых, анализ фактических данных о применении мер защиты внутреннего рынка показывает, что наибольшее распространение в мировой практике получили антидемпинговые пошлины. Связано это с относительной легкостью проведения соответствующего расследования. С помощью антидемпинговых пошлин ответственные государственные органы восстанавливают «справедливые условия конкуренции» на основе квазисудебных процедур в отношении иностранных компаний. При этом политические последствия введения таких пошлин минимальны. В отличие от этого использование защитных мер сдерживается необходимостью предоставления компенсаций пострадавшим сторонам, а компенсационных пошлин — большей сложностью процедур расследования и политическими факторами. Таким образом, можно предположить, что из трех рассмотренных выше договоров Соглашение по антидемпингу характеризуется наименьшей, но вместе с тем достаточной, степенью неопределенности. Что касается Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам, то можно предположить, что оно характеризуется большей степенью «неполноты». Вместе с тем целый ряд дополнительных факторов ограничивает его применение. Промежуточное положение в этом смысле занимает Соглашение по защитным мерам. В подтверждение этого можно привести показатели соотношения числа введенных мер к количеству инициированных по этому поводу споров (3,5, 55 и 35% соответственно).

В-третьих, несмотря на то что к ВТО Россия присоединилась лишь немногим более года тому назад, она уже имеет опыт применения всех, кроме компенсационных пошлин, мер защиты внутреннего рынка, рассмотренных в данной статье. Он был приобретен еще задолго до присоединения. Однако в настоящее время, будучи в составе ВТО, наша страна должна более тщательно придерживаться прописанных в соответствующих соглашениях принципов. Важно учесть, что в рамках Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана проведение расследований и принятие решений о применении мер защиты внутреннего рынка находятся в компетенции Евразийской экономической комиссии. Таким образом, для российских компаний в этом плане могут возникать дополнительные сложности.

Далее отметим, что весь спектр механизмов поддержки и защиты национальных производителей существенно шире рассмотренных в данной статье инструментов торговой политики. Неполнота контракта присуща и другим соглашениям ВТО. Так, правила применения санитарных и фитосанитарных мер, практика применения антимонопольного регулирования и многое другое также могут создавать преимущества для отечественных производителей, чем следует активно пользоваться и России.

Литература

ВТО: механизмы взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / под ред. С. Ф. Сутырина. М.: ЭКСМО, 2008. 400 с.

- Данильцев А. В., Захаров А. В., Медведков М. Ю., Трудаева Т. А. Основы торговой политики и правила ВТО. М.: Международные отношения, 2005. 448 с.
- Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация. М.: Экономика, 2003. 272 с.
- Коваль А. Г., Трофименко О. Ю. Латинская Америка в торговых спорах ВТО: тенденции и перспективы // Латинская Америка. 2012а. № 8. С. 4–21.
- Коваль А. Г., Трофименко О. Ю. Механизм разрешения торговых споров в ВТО: зарубежный опыт и перспективы для России // Членство в ВТО — новый этап участия России в международной торговой системе / под ред. С. Ф. Сутырина, Н. А. Ломагина. СПб.: ЭФ СПбГУ, 2013. С. 232–251.
- Коваль А. Г., Трофименко О. Ю. Мировая практика применения антидемпинговых мер: перспективы для России // Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы. Материалы международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы». СПб.: Скифия-принт, 2012б. С. 465–486.
- Ливенцев Н. Н., Лисоволик Я. Д. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО. М.: Экономика, 2002. 384 с.
- Медведков М. Ю. Пути устранения дискриминации России в международной торговле: дис. ... канд. экон. наук. М., 2006.
- Портанский А. П. ВТО и ее роль в глобализации мировой экономики. М.: Изд. РАГС, 2010. 146 с.
- Савельев О. В. Использование мер торговой политики в интересах отечественных производителей и экспортеров: на примере рынка продукции черной металлургии: дис. ... канд. экон. наук. М., 2012.
- Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб., 1996. 704 с.
- Bagwell K., Staiger R. W. An Economic Theory of GATT // American Economic Review. 1999. N 89. P.215–248.
- Bagwell K., Staiger R. W. The economics of the world trading system. Cambridge: MIT Press, 2002. 224 p.
- Baldwin R. E. Politically Realistic Objective Functions and Trade Policy // Economic Letters. 1987. P.287–290.
- Baldwin R. E. The Political Economy of Trade Policy: Integrating the Perspective of Economists and Political Scientists // The Political Economy of Trade Policy / eds R. C. Feenstra, G. M. Grossman, D. A. Irwin. Cambridge: The MIT Press, 1996.
- Dixit A. Strategic aspects of trade policy // Advances in economic theory: fifth world congress / ed. by T. F. Bewley. New York: Cambridge University Press, 1987.
- Dunoff J. L., Tranchman J. P. Economic Analysis of International Law // Yale Journal of International Law. 1999 (Winter). N 24. P. 1–59.
- “Friends of Safeguards” urge more transparency and due process in investigations. WTO 2012 news items, 22 October 2012. URL: http://www.wto.org/english/news_e/news12_e/safe_22oct12_e.htm (дата обращения: 11.08.2013).
- Haas P. M. Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination // Knowledge, Power, and International Policy Coordination / ed. by P. M. Haas. Columbia: University of South Carolina Press, 1992. P. 1–35.
- Haggard S., Simmons B. A. Theories of International Regimes // International Organization. 1987. Vol. 41, N 3. P. 491–517. URL: <http://nrs.harvard.edu/urn-3:HUL.InstRepos:clash.current.terms-of-use/LAA> (дата обращения: 20.08.2013).
- Hoekman B., Kostecki M. The Political Economy of the World Trading System: WTO and Beyond. Oxford University Press, 2009. 740 p.
- Japan — Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8,10,11/AB/R. 1996. URL: <http://www.worldtradelaw.net/reports/wtoab/japan-alcohol%28ab%29.pdf> (дата обращения: 09.08.2013).
- Lawrence R. Z. Crimes and Punishments & Relations under the WTO. Washington, DC: Institute for International Economics, 2003. 100 p.
- MacLeod W. B. Reputations, Relationships and the Enforcement of Incomplete Contracts. Center for Economic Studies and Ifo Institute for Economic Research (CESifo). 2006. N 1730. 48 p.
- Mavroidis P. C. Trade in Goods. Oxford: Oxford University Press, 2007. 946 p.
- Prusa J. T. The Selection of Antidumping Cases for ITC Determination // Empirical Studies of Commercial Policy / ed. by R. E. Baldwin. University of Chicago Press, 1991. P. 47–70.
- Rosendorff B. P., Milner H. V. The Optimal Design of International Trade Institutions: Uncertainty and Escape // International Organizations. 2001. Vol. 55, N 4. P. 829–857.
- Rosendorff B. P. Stability and Rigidity: Politics and Design of the WTO's Dispute Settlement Procedures // American Political Science Review. 2005. Vol. 99, N 3. P. 389–400.

Schropp S. A. B. Trade Policy Flexibility and Enforcement in the WTO. A Law and Economics Analysis. Cambridge Univ. Press, 2009. 360 p.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1947. Статья XIX. URL: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13> (дата обращения: 10.08.2013).

Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам. Ст. 1. Определение субсидии. URL: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl@t=13> (дата обращения: 10.08.2014).

DS353 United States — Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft — Second Complaint. 2005. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds353_e.htm (дата обращения: 13.08.2013).

DS425 China — Definitive Anti-Dumping Duties on X-Ray Security Inspection Equipment from the European Union. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds425_e.htm (дата обращения: 14.08.13).

World Trade Report 2009. WTO Publications. World Trade Organization. 172 p.

WTO Chronological list of disputes cases. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm (дата обращения 10.08.2013).

WTO disputes by agreement — Antidumping. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_agreements_index_e.htm?id=A6. (дата обращения: 10.08.2013).

WTO statistics on antidumping. URL: http://wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm (дата обращения: 10.08.2013).

WTO Statistics on safeguards. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_e.htm (дата обращения: 10.08.2013).

WTO Statistics on subsidies and countervailing measures. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/scm_e.htm (дата обращения: 10.08.2013).

URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds248_e.htm (дата обращения: 11.08.2013).

Статья поступила в редакцию 5 декабря 2013 г.