

# НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В РАМКАХ ВТО

Елена Давыденко

**Б**олее 50 лет существует система регулирования международной торговли ГАТТ/ВТО. Генеральное соглашение по тарифам и торговле, первоначально инициированное 23 странами, со временем выросло в глобальную, всеобъемлющую организацию, охватывающую различные аспекты торговли и связанные с ней сферы.

Значение Всемирной торговой организации (ВТО) сложно переоценить: 148 членов, 30 стран-наблюдателей, 20 многосторонних соглашений — все это позволяет отнести ее к числу наиболее влиятельных международных организаций. В последние годы не сходят со страниц экономических газет и журналов статьи, отражающие противоречия между развитыми и развивающимися странами, торговые споры между США и Европейским союзом. В случае удачного завершения переговоров по вступлению в ВТО Российской Федерации — нашего главного торгового партнера, Республика Беларусь будет втянута в многостороннюю торговую систему, не имея значительных прав для защиты своих экономических интересов, оставаясь вне данной организации.

В 1992 г., осознавая важность равноправного участия в международной торговле, возможности влиять на выработку норм и правил поведения в данной сфере, Республика Беларусь инициировала процесс вступления в ВТО. В последующие годы страна сознательно не форсировала переговоры, чтобы не принимать на себя дополнительные обязательства. Однако теперь, когда ускорился процесс вступления в ВТО России, Беларусь оказалась перед выбором: продолжить тщательное обсуждение условий вступления в организацию или найти пути активизации переговоров.

Соглашения ВТО достаточно подробно описывают инструменты внешнеторгового регулирования и случаи их применения. Неправомерное использование тех или иных методов (субсидирования, демпинга) приведет к жестким мерам со стороны наших торговых партнеров, что отрицательно скажется на белорусском экспорте и может значительно испортить наш имидж на мировой арене (это особенно важно, учитывая наши непростые отношения с рядом западных стран).

Один из ключевых принципов ГАТТ/ВТО состоит в том, чтобы защита национальных отраслей промышленности и сельского хозяйства достигалась с помощью тарифов, а не путем введения количественных ограничений или других нетарифных мер сдерживания импорта. В результате восьми раундов многосторонних переговоров, проведенных в

рамках ГАТТ с 1947 г., почти все тарифы на промышленные товары и значительная часть тарифов на сельскохозяйственную продукцию стали «связывающими», т. е. их нельзя повышать.

Помимо тарифных мер регулирования импорта большинство стран активно используют инструменты влияния на внешнюю торговлю, не связанные с установлением ставок ввозных таможенных пошлин. По мере сокращения в результате переговоров общего уровня таможенных тарифов возрастает протекционистская роль нетарифных методов. Поэтому совместная работа по выработке общих принципов и правил поведения в данной сфере занимает значительное место в деятельности ВТО.

В связи с решением данной проблемы ВТО выделяет ряд объектов изучения (табл. 1).

**Соглашение по техническим барьерам** в торговле, прежде всего, оговаривает соблюдение режима наибольшего благоприятствования и национального режима при технической регламентации импорта. Законными целями при использовании данного метода регулирования признаются такие, как: требования национальной безопасности; предотвращение обманной практики; защита здоровья и безопасности людей, жизни и здоровья животных и растений, охрана окружающей среды [1, р. 121].

Соглашение отдает приоритет уже существующим или разрабатываемым международным стандартам. При этом члены ВТО, планирующие ввести определенные технические регламенты, которые могут серьезно повлиять на отдельные страны, информируют о предполагаемых изменениях других участников организации и дают им возможность высказать свои замечания и пожелания.

Схожими по своему характеру являются **санитарные и фитосанитарные меры**, регулируемые соответствующим соглашением. В соответствии с ним члены ВТО имеют право вводить санитарные и фитосанитарные меры, необходимые для защиты жизни и здоровья людей, животных и растений, при условии, что такие меры не противоречат положениям соглашения. При этом вводимая мера должна быть основана на научных принципах, иметь научное обоснование и не носить дискриминационный характер. К числу санитарных или фитосанитарных мер относятся все соответствующие законы, постановления, правила, требования и процедуры, охватывающие в том числе требования к конечному продукту; методы обработки и производства; процедуры испытания, инспектирования, сертификации и одобрения; карантинные правила, включая соответствующие тре-

*Автор:*

Давыденко Елена Леонидовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета

*Рецензенты:*

Матюшевский Василий Станиславович — кандидат экономических наук, профессор, заместитель Председателя правления Национального банка Республики Беларусь

Калинин Эдуард Михайлович — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономического воспитания Белорусского государственного педагогического университета имени Максима Танка

## Меры нетарифного регулирования в рамках ВТО

Инструмент регулирования	Соглашение по данному вопросу	Созданный орган
Технические барьеры	Соглашение по техническим барьерам в торговле	Комитет по техническим барьерам в торговле
Лицензирование импорта	Соглашение по процедурам лицензирования импорта	Комитет по лицензированию импорта
Оценка таможенной стоимости	Соглашение о применении статьи 7 Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 г. Решение конференции министров, касающееся случаев, когда у таможенных органов есть основания для сомнений в истинности или точности заявленной стоимости Решение министерской конференции по текстам, связанным с минимальной стоимостью и импортом отдельными агентами, дистрибьюторами и концессионерами	Комитет оценки таможенной стоимости
Предотгрузочная инспекция	Соглашение по предотгрузочной инспекции	
Происхождение товара	Соглашение по правилам определения страны происхождения товара	Комитет по правилам происхождения
Инвестиционные меры	Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей	Комитет по инвестиционным мерам, связанным с торговлей
Фитосанитарные меры	Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер	Комитет по санитарным и фитосанитарным мерам

И с т о ч н и к: The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva: WTO, 2002.

бования, связанные с перевозкой животных, растений или материалов, необходимых для их жизнедеятельности.

**Соглашение по процедурам лицензирования импорта** содержит требования и правила данной процедуры. Сама процедура получения лицензии должна быть максимально простой, информация обо всех требованиях — доступной для заинтересованных лиц. Выделяются автоматическая и неавтоматическая лицензии. Причем ни та, ни другая не должны использоваться как средство влияния на международную торговлю. При квотировании импорта при помощи лицензий лицензирующий орган должен предоставлять информацию о размере квот, о выданных квотах, о распределении квот между странами, о начале и окончании процедуры распределения квот. При отказе в получении лицензии заявитель должен знать причины такого решения, а также иметь возможность подать апелляцию или внести изменения в соответствии с законодательством страны. Срок действия лицензии не должен быть настолько коротким, чтобы сделать заведомо невозможным импорт из отдаленных стран. Страны, которые создают процедуры лицензирования или вносят в них изменения, должны сообщать об этом Комитету по лицензированию импорта в течение 60 дней с момента опубликования с указанием подробной информации.

Достаточно серьезное влияние на возможность импорта может оказать **оценка таможенной стоимости товара**. Различные подходы к данной процедуре могут привести к значительной разбежке в величине пошлин. В зависимости от обстоятельств предлагаются различные способы вычисления таможенной стоимости. В соответствии со статьей 1 соглашения в качестве таможенной стоимости товара должна признаваться цена сделки при условии отсутствия ограничений по территории продажи и использования товара, дополнительных ус-

ловий покупки товара, а также того, что покупатель и продавец не связаны между собой (или их взаимосвязь не влияет на цену сделки) [2, р. 172]. В случае невозможности применения цены сделки должна использоваться стоимость аналогичных товаров, экспортируемых и импортируемых данными странами. Если невозможно применение первого и второго подходов, используют цены на похожие товары. Далее следуют методы оценки по цене единицы продукции и расчетный метод, который заключается в суммировании издержек, прибыли и других элементов цены импортируемого товара. При этом не могут применяться методы, основанные на цене товаров, произведенных в импортирующей стране, цене товара на внутреннем рынке страны экспортера, экспортной цене в страну, иную, чем импортирующая страна.

**Соглашение по предотгрузочной инспекции** относит к данной процедуре все действия государства или его органов, направленные на установление качества, количества, цены товаров, которые должны быть экспортированы в страну. К данному методу регулирования торговли предъявляется ряд требований: недискриминационная основа; соответствие законодательства в данной сфере ГАТТ 1994 г.; проведение инспекции на таможенной территории экспортера или, в крайнем случае, на таможенной территории производителя; оценка количества и качества в соответствии со стандартами, определенными продавцом и покупателем или международными стандартами; прозрачность процедуры; полное информирование экспортера в удобной форме о процедуре инспекции; обязанность опубликования странами-участницами нормативных актов, касающихся данного вопроса; защита конфиденциальной информации; устранение неоправданных задержек; необходимость заблаговременно уточнения inspectирующим органом цены на товар и др. [3, р. 201]

Страны могут использовать меры регулирования внешней торговли в различной степени в зависимости от страны происхождения товара. **Соглашение по правилам определения страны происхождения товара** содержит принципы и порядок данной процедуры. Правила происхождения не должны носить дискриминационный характер и приводить к искажению международной торговли [4, р. 211].

На международную торговлю влияют не только меры, напрямую относящиеся к данной форме отношений между странами. Определенное воздействие на торговлю могут оказывать также инструменты из сферы инвестиционного регулирования. **Соглашение по инвестиционным мерам**, связанным с торговлей, приводит список таких мер, противоречащих Генеральному соглашению, в том числе:

1. Принципу национального режима: требования к предприятиям покупать или использовать продукцию отечественного происхождения, выраженные в виде условий о конкретных товарах, ценах, количестве; ограничение потребления импортных товаров предприятием, связанное с объемом или стоимостью его экспорта.

2. Обязательству устранить количественные ограничения: ограничение импорта продукции, используемой предприятием, связанное с объемом его экспорта; ограничение импорта предприятия путем ужесточения доступа к валюте, связанное с величиной валютных поступлений предприятию; ужесточение условий экспорта [5, р. 143].

Развитые страны имеют возможность влиять на конкурентоспособность своих производителей при помощи субсидий, которые могут достигать миллиарды долларов. Такие огромные суммы серьезно искажают торговлю между государствами, к тому же лишают развивающиеся страны возможности на равных конкурировать с производителями из экономически более сильных стран. Поэтому вопросу субсидий ВТО уделяет повышенное внимание и именно вокруг субсидий разворачиваются самые жаркие споры между странами с различным уровнем экономического развития. В рамках Всемирной торговой организации применение субсидий регулируется **Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам**.

В соответствии с соглашением субсидия существует, когда оказывается финансовое содействие правительством или любым государственным органом в пределах территории члена, т. е. когда правительство: осуществляет прямой перевод денежных средств (например, в виде дотаций, займов или покупки акций) или принимает на себя обязательства по переводу таких средств (например, гарантии по займам); отказывается от взимания или не взимает причитающиеся ему доходы; предоставляет товары и услуги или закупает товары; осуществляет платежи в фонды для финансирования или поручает, либо предписывает частному лицу выполнять одну или несколько функций из числа указанных [6, р. 231].

Однако не всякое субсидирование дает заинтересованной стороне право применить ответные меры. Необходимо, чтобы субсидия являлась специфической, что оценивается по ряду критериев (например, если четко ограничивается круг предприятий, имеющих доступ к субсидиям). Если определены объективные критерии или условия по-

лучения субсидии, то она не признается специфической. Если на основании двух предыдущих позиций не удается однозначно классифицировать ситуацию, то рассматриваются дополнительные критерии: преимущественное использование субсидии определенными предприятиями, непропорциональные суммы субсидий, получаемые различными предприятиями, и др.

Члены ВТО также не должны использовать субсидии, применение которых может привести к неблагоприятным последствиям для других членов: ущерб отечественной промышленности другого члена; аннулированию или сокращению выгод, прямо или косвенно вытекающих из ГАТТ 1994 г.; серьезному ущемлению интересов другого члена в случае: а) превышения величины субсидии в стоимости товара 5 %; б) применения субсидии на покрытие эксплуатационных убытков отрасли промышленности; в) использования субсидии на покрытие эксплуатационных убытков предприятия; г) прямого списания задолженности и субсидий на погашение долга [6, р. 240].

При этом для признания серьезного ущемления интересов применение субсидии должно вести к: вытеснению или затруднению импорта аналогичного товара другого члена на рынок субсидирующего члена; вытеснению или затруднению экспорта аналогичного товара другого члена на рынок какой-либо третьей страны; значительному занижению цены субсидируемого товара по сравнению с ценой аналогичного товара другого члена на одном и том же рынке; увеличению доли субсидирующего члена на мировом рынке того или иного сырьевого товара по сравнению со средней долей, которую он имел за предшествующий трехлетний период, и если это увеличение является устойчивой тенденцией на протяжении периода, когда осуществлялось субсидирование [6, р. 241].

Соглашение также подробно определяет процедуру расследования и разрешения споров по данному вопросу. Ряд субсидий не дает основания для применения ответных мер. Этот перечень включает в себя помощь на исследовательскую деятельность; помощь неблагополучным регионам, при условии, что она является неспецифической; содействие в адаптации существующих производственных мощностей к изменениям требований по охране окружающей среды.

Для субсидий, которые регулируются Соглашением по сельскому хозяйству, правила ВТО предусматривают введение максимального порога государственного субсидирования. При этом вся государственная помощь классифицируется по трем категориям: «красная» — запрещенная, «желтая» — условная, «зеленая» — разрешенная. Обязательства по «красным» мерам выражены в агрегатном методе поддержки, который показывает для каждой страны и каждого товара сумму полученной помощи. «Зеленая» помощь покрывает общие услуги правительства (исследования, обучение, санитарный контроль, инфраструктура, охрана окружающей среды, обеспеченность продовольствием). «Желтыми» являются некоторые несвязывающие формы поддержки доходов, а именно: содействие структурной перестройке, прямые платежи по региональным программам и программам по охране окружающей среды. Они могут стать «зелеными» или «красными» в зависимости от их конкретных

форм. Только «красные» и некоторые «желтые» виды помощи подпадают под обязательства о сокращении.

Соглашение по сельскому хозяйству предусматривает, что участники должны принять на себя конкретные связывающие обязательства в области доступа на рынок и по сокращению внутренних и экспортных субсидий, а именно: прямых экспортных субсидий; продажи или наличия для экспорта запасов по ценам, более низким, чем на национальном рынке; платежам по экспорту, финансируемым производителями посредством государственных дотаций; субсидиям для снижения расходов по маркетингу и затрат на международный и внутренний транспорт (за исключением рекламы экспортируемых товаров и оплаты услуг советников). Данное соглашение должно быть претворено в жизнь в течение шести лет (для развитых стран) и десяти лет (для развивающихся стран), начиная с 1995 г., если все соглашения Уругвайского раунда вступят к этому времени в силу.

В отношении внутреннего субсидирования сокращение должно достичь 20 % за шестилетний период реализации соглашения (13,3 % в течение 10 лет для развивающихся стран). Если субсидирование осуществляется на уровне ниже 5 % от стоимости производства (10 % для развивающихся стран), то вступает в силу «оговорка в минимуме», позволяющая стране-участнице не сокращать такое субсидирование ни в каком году. Субсидирование экспорта должно снижаться параллельно со снижением таможенных пошлин и внутреннего субсидирования. Предусмотрено сокращение прямых экспортных субсидий на 36 % от бюджетных расходов (для развивающихся стран — две трети этого уровня) и на 21 % от их общего количества. Никакая экспортная помощь не должна предоставляться по товарам, по которым ее раньше не было (так называемое замораживание). Базисным для расчета внутреннего и экспортного субсидирования принимается период 1986—1988 гг.

По экспертным оценкам, Российская Федерация тратит на поддержку сельхозпроизводителей 1,5 млрд дол. США в год, хотя на переговорах с ВТО отстаивает сумму в 16 млрд дол. США. По оценкам, Беларусь на аналогичную поддержку тратит около 600—700 млн дол. США. Для сравнения, в Беларуси прямая поддержка сельхозпроизводителя составляет 70 дол./га сельхозугодий, тогда как в Европе — 500. Среднегодовые расходы на мероприятия, отвечающие требованиям Приложения 2 Соглашения по сельскому хозяйству ГАТТ/ВТО, так называемые меры «зеленой корзины», составляют в эквиваленте немногим более 100 млн дол. США. Другая важная статья государственных расходов, которые не требуют сокращения, — извлекание кислых почв. В 1997—1999 гг. на эти цели выделялось в эквиваленте от 10 до 33 млн дол. США. Меры «желтой корзины» в среднем за указанный выше период оцениваются в эквиваленте в 504 млн дол. США в год. Более поздний этап характеризуется примерно такими же суммами государственных субсидий селу. Основные меры государственной аграрной поддержки Беларуси с привязкой к продукту, которые в соответствии с требованиями ВТО подлежат сокращению, следующие: прямые доплаты за реализованную продукцию, выплачиваемые сельхозхозяйственными орга-

низациями с целью выравнивания экономических условий хозяйствования; компенсация затрат по приобретению семян и компенсационные выплаты на приобретение племенного молодняка сельскохозяйственных животных и птицы, а также частичная компенсация стоимости приобретаемых сельскохозяйственными предприятиями ветеринарных препаратов, концентратов и кормовых добавок; субсидии на приобретение и ремонт специализированной сельскохозяйственной техники и оборудования.

Таким образом, при вступлении в ВТО за шесть лет Беларусь вынуждена будет сократить «запрещенные» субсидии на 20 %, что составляет около 100 млн дол. США. Однако фактическое состояние отрасли в настоящее время таково, что сохранение уровня существующей поддержки недостаточно даже для простого воспроизводства.

Данные представленной табл. 2 показывают, что больше всех экспортных субсидий своим сельхозпроизводителям предоставляют ЕС, США, Мексика, Польша, Швейцария, Канада и Колумбия. В третьем столбце содержится максимальный уровень субсидирования экспортеров указанных стран, сниженный на 21 % в соответствии с Уругвайскими договоренностями.

Помимо цели простого повышения конкурентоспособности отечественных производителей страны (отдельные предприятия) могут преследовать цель полного вытеснения конкурентов с рынка при помощи заниженных цен. В соответствии с соглашением товар признается предметом демпинга, если экспортируется по цене, более низкой, чем цена, устанавливаемая на аналогичный товар в ходе нормальной торговли для потребления на внутреннем рынке экспортирующей страны. Если по какой-либо причине не представляется возможным использовать внутреннюю цену в качестве базы сравнения, используется цена экспорта в третьи страны или издержки производства в данной стране, включающие в себя разумную сумму административных, торговых, общих издержек, а также прибыль [7, р. 147].

Однако для принятия ответных мер необходимо установление факта причинения или угрозы причинения материального ущерба отечественной отрасли. При этом исследование проходит в двух направлениях: изучение объема демпингового импорта и его влияния на внутренние цены; изучение влияния импорта на отечественных производителей (включает оценку всех относящихся к делу экономических факторов и показателей, связанных с состоянием данной отрасли) [7, р. 148]. Установление наличия угрозы материального ущерба должно основываться на фактах, а не на предположениях.

Данные представленной таблицы свидетельствуют, что больше всего претензий по демпингу у развитых стран к развивающимся, а у развивающихся стран, к своим коллегам по группировке и к группе развитых стран. Основные инициаторы антидемпинговых расследований в страновом разрезе представлены в табл. 3, 4.

Представленные данные свидетельствуют, что основными инициаторами антидемпинговых расследований являются США, ЕС, Австралия, Канада и Мексика. Основными же товарными рынками, на которых разгорается конкурентная борьба между производителями разных стран, являются рынок черных металлов, химических удобрений и изделий химической отрасли промышленности, машин и элект-

Таблица 2

Основные страны, предоставляющие экспортные сельскохозяйственные субсидии своим фермерам

Страны	Количество продуктовых групп	Финальные обязательства по бюджетным расходам (после Уругвайского раунда), млн дол. США	Последний год по выполнению обязательств Уругвайского раунда
ЕС	19	8896,4	2000
США	13	594,4	2000
Мексика	4	553,1	2004
Польша	10	499,6	2000
Швейцария	4	373,2	2000
Канада	11	307,9	2000
Колумбия	7	286,6	2004
Южная Африка	19	170,8	2000
Чехия	13	163,6	2000
Болгария	13	135,0	2000
Все страны	217	12733,4	

Источники: Market access: unfinished business. Post-uruguay round inventory and issues // World Trade Report. Geneva: WTO, 2001. P. 75–85.

Таблица 3

Инициаторы антидемпинговых расследований в 1995–1999 гг.

Экономики-инициаторы	Экономики-ответчики			Всего
	Развитые страны	Развивающиеся страны	Страны с переходной экономикой	
<i>А. Число расследований</i>				
Развитые страны	126	244	129	499
Развивающиеся страны	252	258	201	711
Страны с переходной экономикой	4	0	4	8
Все члены	382	502	334	1218
<i>В. Распределение, %</i>				
Развитые страны	25	49	26	100
Развивающиеся страны	35	36	28	100
Страны с переходной экономикой	50	0	50	100

Источники: Market access: unfinished business. Post-uruguay round inventory and issues // World Trade Report. Geneva: WTO, 2001. P. 75–85.

Таблица 4

Основные инициаторы антидемпинговых расследований по странам в 1987–1999 гг.

Страны	Общее количество расследований	Удельный вес в общем количестве расследований, %
США	470	16,7
ЕС	443	15,8
Австралия	419	14,9
Канада	214	7,6
Мексика	212	7,5
Аргентина	156	5,5
Индия	155	5,5
Южная Африка	145	5,2
Бразилия	137	4,9
Новая Зеландия	64	2,3
Всего	2812	100,0

Расчитано автором на основе данных Market access: unfinished business. Post-uruguay round inventory and issues // World Trade Report. Geneva: WTO, 2001. P. 75–85.

рического оборудования, а также текстиля (табл. 5). Американский и европейский рынки являются наиболее привлекательными для иностранных производителей, хотя, возможно, такое количество антидемпинговых мер связано с излишним стремлением этих стран к защите от конкуренции со стороны дешевых товаров. В то же время Япония за данный период не применила ни одной антидемпинговой меры. Данный факт, по-видимому, объясняется сложностью

выхода на японский рынок, в результате чего дешевые товары туда просто не попадают.

Решение о введении антидемпинговой пошлины и о ее величине принимается компетентными органами импортирующего государства. Антидемпинговая пошлина действует лишь такой срок, который необходим для противодействия демпингу. В целом срок ее не должен превышать пяти лет с даты введения или даты пересмотра.

## Инициативы по антидемпинговым расследованиям по товарным группам в 1987–1999 гг.

Товарные группы	Общее количество расследований	Удельный вес в общем количестве расследований, %
Черные металлы	774	27,5
Химикаты	464	16,5
Машины и электрическое оборудование	330	11,7
Изделия из пластмассы	315	11,2
Текстиль	217	7,7
Бумага	134	4,8
Стекло и керамика	95	3,4
Готовые пищевые продукты	72	2,6
Другие промышленные товары	69	2,5
Минеральные вещества	64	2,3
Всего	2812	100,0

Рассчитано автором на основе данных Market access: unfinished business. Post-uruguay round inventory and issues // World Trade Report. Geneva: WTO, 2001. P. 75–85.

Несмотря на стремление ВТО сделать международную торговлю беспрепятственной и предсказуемой, бывают ситуации, когда страна под влиянием резкого изменения тех или иных факторов оказывается перед угрозой серьезного материального ущерба, который может быть устранен лишь путем применения мер, ограничивающих внешнюю торговлю [8, p. 275]. Разрешается в случае необходимости принимать временные специальные защитные меры, если установлено, что впоследствии устранить нанесенный ущерб будет невозможно. Временные меры выражаются в форме повышения тарифа и должны действовать не более 200 дней.

Любой член применяет специальные защитные меры только в течение такого периода времени, который может быть необходим, чтобы предотвратить или устранить серьезный ущерб и облегчить процесс экономического приспособления. Этот период не должен превышать четырех лет, если только он не продлен согласно установленным правилам.

В целом за годы существования ВТО была проделана огромная деятельность по разработке унифицированных правил и процедур регулирования внешней торговли, что способствует ее предсказуемости и прозрачности.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Agreement on Technical Barriers to Trade // The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva: WTO, 2002. P. 121–142.
2. Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 // The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva: WTO, 2002. P. 172–200.
3. Agreement on Preshipment Inspection // The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva: WTO, 2002. P. 201–210.
4. Agreement on Rules of Origin // The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva: WTO, 2002. P. 211–222.
5. Agreement on Trade-related Investment Measures // The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva: WTO, 2002. P. 143–146.
6. Agreement on Subsidies and Countervailing Measures // The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva: WTO, 2002. P. 231–274.
7. Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 // The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva: WTO, 2002. P. 147–171.
8. Agreement on Safeguards // The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Treats. Geneva: WTO, 2002. P. 275–287.
9. Market access: unfinished business. Post-uruguay round inventory and issues // World Trade Report. Organization. Geneva: WTO, 2001. P. 75–85.

### SUMMARY

#### «Non-Tariff Methods of Regulation of Foreign Trade within the WTO Framework» (Elena Davydenko)

The article deals with the analysis of measures of foreign trade non-tariff regulation in accordance with the WTO principles. The study focuses on technical barriers, import licensing, customs value, inspection before shipping, rules of the goods' passing through the customs, investment and phytosanitary measures. The protective role of non-tariff barriers used by the organization member-states is increasing due to the reduction of the general level of customs tariffs as a result of the 8-round trade negotiations. Therefore, a significant place in the WTO activities is occupied by the development of single principles and rules in this sphere aimed at elimination of possibilities to use these procedures as excessive trade barriers. At the same time the WTO does not relax the requirements related to national security and directs them to the protection of life and health of people, animals, plants and the environment.

The article gives a significant place to the analysis of rules for granting subsidies, especially in agriculture and to the practice of application of antidumping measures by the WTO member-states.

The data shows that antidumping investigations are initiated both by the developed and developing countries such as the USA, the EU, Australia, Canada, Mexico, Argentina, Brazil, India etc. Main competition takes place on the market of black metals, chemical fertilizers and products, machines and electronic equipment as well as textiles.

The author concludes that a study of the theory and practice of application of non-tariff measures of foreign trade regulation by the WTO member-states will allow the Republic of Belarus to assert its economic interests on foreign markets and to protect the domestic market from excessive competition with foreign manufacturers after joining this organization.