

УДК 330.3, 336.24, 332,02 DOI: 10.14451/1.226.199

Политика ГАТТ/ВТО сквозь призму содействия экономической безопасности стран, регионов, отраслей (1947–2026)

© 2026 Шавшуков Вячеслав Михайлович

Профессор, доктор экономических наук, профессор, кафедра менеджмента и инноваций. Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет (НИУ МГСУ), Москва.
E-mail: shavshukov@rambler.ru

© 2026 Глазкова Валерия Викторовна

Доцент, доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и инноваций. Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет (НИУ МГСУ), Москва.
E-mail: Leram86@mail.ru

Ключевые слова: международная торговля, политика ГАТТ/ВТО, экономическая безопасность стран.

Актуальность темы обусловлена ролью трансграничной торговли в экономической безопасности стран. Объект исследования – политика ГАТТ/ВТО. Предмет – влияние на безопасность экономик. Результаты. Рассмотрены эффекты Уругвайского и Дохийского раундов на международную торговлю и безопасность. Выявлены тенденции, усиление волатильности, противоречий между рынками, роль тарифных и нетарифных инструментов, региональных и торгово-инвестиционных соглашений.

Введение

Важным международным институтом, устанавливающим правила мировой торговли, является Всемирная торговая организация (ВТО, World Trade Organization, WTO), созданная в 1995 г., преемник ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле, General Agreement on Tariffs and Trade, GATT, 1947 г.) с главной функцией обеспечения правовой основы и механизмов для функционирования такой Международной торговой системы (МТС), в которой заключались максимально справедливые торговые соглаше-

ния и устанавливались товарные тарифы, разрешались торговые споры/конфликты/войны, снижались торговые барьеры, обеспечивалась экономическая безопасность стран, территорий, отраслей и регионов.

Торговля – исторически развивающаяся отрасль национального и мирового хозяйства, сущность организации рынка, место встречи товаропроизводителей и потребителей, смены форм стоимости, связывает регионы страны, как сфера обращения в процессе воспроизводства товаров создает единый национальный рынок,

индикатор (рыночная цена) движения товаров и капиталов.

Международная торговля как экспорт/импорт товаров/услуг в своей основе имеет такой же движитель перемещения благ (Good – благо, товар) через границу как разница внутренних и мировых цен. Этот показатель лежит в основе принятия решений для ввоза/вывоза товаров. Различия стран в климате, природных ресурсах, факторах производства, технологиях, издержках, с одной стороны, создавали угрозы одним странам, преимущества другим, с другой – формировали специализацию национальных экономик и мировое разделение труда.

Торговля как сфера обращения товаров и услуг есть составная часть единства противоположностей национальной и мировой экономики, национального и глобального рынков. Торговля вбирает в себя всех участников процесса производства и потребления во всем мире – домашние хозяйства, бизнес, страны со своими экономическими интересами и потребностями, угрозами и возможностями. Противоречия между ними сталкиваются на рынках в торговых сделках, формируют угрозы продовольственной, сырьевой, научно-технологической безопасности стран, отраслей, создают условия для торговых войн, оттачивают защитные механизмы с помощью экспортно-импортных тарифов, квот, государственных субсидий.

Результаты исследования

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ, GATT) являлось соглашением (не организацией) стран с генеральной задачей содействия восстановлению мировой экономики после Второй мировой войны с помощью снижения тарифов, импортных квот и субсидий для расширения международной торговли. ВТО – организация с целями, принципами построения Международной торговой системы (МТС) в новых условиях развития национальных и мировой экономик, членством стран, принципами, правилами, функциями. Всемирная торговая организация исходит из того, что фундаментом

экономической безопасности мировой экономики, ее гарантом являются «цепочки поставок, относящиеся к МТС, основанной на правилах ВТО» [7, с. 29].

Система мировой торговли имеет высокую концентрацию цепочек поставок, меньшинство компаний создают диверсификацию поставщиков из трех и более стран. ВТО оценивает 19% мирового экспорта «ограниченной доступности» товаров с малым количеством поставщиков, но большой долей рынка [7]. Гибкость маркетинга и ВЭД помогают обеспечить безопасность внутренних рынков новыми поставщиками (например, Эфиопии с поставками зерна из США и Аргентины вместо Восточной Европы в 2023 г.).

В условиях начавшейся после глобального кризиса 2008–2009 гг. реструктуризации глобальной экономики, обострения геополитических и геоэкономических отношений между США и КНР, инициированной США в 2025 г. «тарифной войны» ... страны медленно адаптируются к диверсификации цепочек поставок, поиску новых рынков, несут значительные издержки и убытки (вплоть до 40% прибыли). Расчеты и модели ВТО за период 2014 (база) – 2023 гг. по 25 секторам экономики и 25 регионам показали, что:

1. «Мировой реальный ВВП увеличивается на 3,2% по сравнению с базовым уровнем при многостороннем сотрудничестве и снижается на 5,4% при геополитическом соперничестве.
2. Геополитическое соперничество приводит к снижению экспорта ... – с 46% до 25%» [5, с. 13].

Как оценить усилия ГАТТ/ВТО за период 1947–2026 гг. с точки зрения содействия экономической безопасности человеческой цивилизации, регионов и стран? Объем мировой торговли с 1950 г. (база) по 2025 г. увеличился в 45 раз (4500%). В стоимостном выражении кросс-граничные торговые ценности выросли в 410 раз и составили в 2025 г. \$25 трлн с средним ежегодным ростом 6% [15]. При этом, если до глобального кризиса 2008–2009 гг. динамика роста мировой торговли была поступательной,

то в посткризисный период статистически регистрируется высокая волатильность с четырьмя падениями по \$2–3 трлн и длительностью 12 месяцев. «Бенефициаром» этих падений мировой торговли были развивающиеся рынки как наименее защищенные.

За период 2019–2024 гг. мировая экономика испытала критически значительное падение объемов мировой торговли в Q1–Q2 2020 г. до 85% (2019 = 100%), далее наблюдался плавный, но незначительный рост до 108% в 4Q 2024 г. Одновременно за рассматриваемый период стоимость кросс-границных товарных потоков выросла до 140%, а услуг до 145% [3, с. 12]. Причиной тому стала пандемия Covid-19 (SARS-Cov-2) (2020–2021 гг.), вызвавшая «14,9 млн. избыточных летальных исходов» во всем мире» [6] и кризис здравоохранения (по оценкам ВОЗ «84% избыточных случаев смерти был сосредоточен в ЮВА, Европе, Северной и Южной Америке. В странах со средним уровнем дохода зарегистрировано 81% всех летальных исходов, в государствах с высоким или низким уровнем дохода по 15% и 4% соответственно» [6]. Развивающиеся экономики «не располагают потенциалом для надежного эпидемиологического надзора за смертностью <...> из-за ограниченных инвестиций в системы данных во многих странах истинные масштабы избыточной смертности часто остаются скрытыми») [6].

Пандемия стала угрозой человечеству, вызвала глобальный экономический кризис, нарушивший цепочки поставок и приведший к инфляции. Кризис испытали все страны мира, но по-разному: объем экспорта и импорта по регионам в Q4 2024 г. за период 2019–2024 гг. (2019=100%) составил в странах Азии 125%, Южной, Центральной Америки и Карибского бассейна – 112%, Северной Америки – 108%, Ближнего Востока – 102%, Африки – 99% [3, с. 12]. Среднегодовые темпы роста в регионах с положительными значениями находились в диапазоне 0,2–5%.

В истории ГАТТ/ВТО прослеживаются два ключевых раунда – Уругвайский раунд (1986–1994 гг.) и Доха Раунд (Дохинский раунд развития, DoHa

Development Round, 2001 – н. в.). Первый создал основополагающую систему правил МТС, которая была принята 166 странами, представляющими 98% мировой торговли, второй – в течение 25 лет пытался реструктурировать ее в интересах развивающихся экономик по вопросам упрощения процедур торговли, правил урегулирования споров, введения особого дифференцированного тарифного и нетарифного режимов. Противоречия между развитыми экономиками, богатыми и бедными странами оказались настолько глубокими, что Доха Раунд потерпел неудачу.

В 2015–2017 гг. США – самая большая экономика мира обострила отношения с ВТО, минимизировала контакты, а в 2025 г. начала тарифный шантаж в отношении почти всех стран мира, начала с введения 10% импортных пошлин, перейдя затем к 50% и выше. Игнорируя документы ВТО, регулирующие процедуры и регламенты по торговым претензиям/спорам/конфликтам [4], США пытались решить три критически важные для экономической безопасности страны макроэкономические проблемы: торгового дефицита, бюджетного дефицита и госдолга. Отрицательное сальдо внешней торговли регистрируется в течение 50 лет с 1976 г. По состоянию на декабрь 2025 г. торговый дефицит товаров и услуг составил \$70,3 млрд [13, с. 1]. Бюджетный дефицит осложнял налогово-бюджетный процесс и политику с 2001 г., вынуждал Казначейство наращивать госдолг (валовый непогашенный долг, выпущенный Казначейством США с 1790 г.). В 2025 финансовом году дефицит государственного бюджета увеличился до \$1,78 млрд (6,2% ВВП) [12, с. 3, 9]. В 2017 г. госдолг США превысил порог 100%/ВВП, составив 104,1%. По итогам 2025 г. госдолг вырос до \$37,37 трлн (122% ВВП – был превышен максимальный уровень долга 1946 г. – 121,2% ВВП как следствие военных расходов во время Второй мировой войны), 4 апреля 2026 г. он составил \$38,38 трлн (125,6% ВВП) [8; 9]. Эти два дефицита в совокупности с госдолгом страны представляют критические макроэкономические показатели, угрожающие дефолтом публичным финансам США.

ВТО в течение последних 25 лет не смог найти консенсус среди 166 стран-участников по вопросам либерализации торговли сельскохозяйственной продукцией, снижения тарифов, отмены государственных субсидий, защиты интеллектуальной собственности, «зеленой повестки и зеленого протекционизма». За этим развивающиеся экономики видели угрозы доступа ТНК к несельскохозяйственным рынкам, снижения темпов роста ВВП, выхода на развитые рынки.

Технический вопрос «тарифов» стал в ходе многолетних дискуссий проблемой №1 экономической безопасности стран и отраслей. За время существования ГАТТ среднемировые тарифы на товары упали с 40% до 4% и это способствовало странам ОЭСР, Ближнего Востока, «Азиатским тиграм» ЮВА, ЮАР и др. обеспечить экономический рост. В ходе многолетнего Дохийского раунда развития развивающиеся рынки стояли перед выбором тарифной политики. Одни страны снизили торговые барьеры, но не смогли обеспечить высокие темпы ВВП (Сальвадор в начале 90-х гг.). Другие – приняли экономическую модель КНР, Вьетнама о сохранении государственных субсидий, гарантий для внутренних товаропроизводителей и фиксации тарифов. Второй путь позволил ряду развивающихся экономик сохранить экономическую безопасность и с помощью прямых иностранных инвестиций (Foreign Direct Investments, FDI), соответствующей валютной поддержки своего экспорта выйти на мировые товарные рынки.

Все дискуссионные вопросы в рамках Дохийского раунда развития сводились к разным подходам по ключевым вопросам тарифной политики ВТО и стран-участников. Структурируем их и рассмотрим.

1. *Сельское хозяйство.* Концепция ВТО заключалась в расширении доступа иностранных компаний к рынкам, отмене экспортных субсидий со стороны государств, что в развивающихся экономиках оценивалось как угроза продовольственной безопасности и развитию сельских районов.
2. *Доступ к несельскохозяйственным рынкам.*

Солидарная позиция развивающихся рынков заключалась в «снижении или, при необходимости, отмене высоких тарифов (защищающих переработку) и низких тарифов на сырье, а также нетарифных барьеров в отношении товаров, представляющих экспортный интерес для развивающихся стран» [3, с. 113].

3. *Услуги.* Подход ВТО заключался в расширении доступа к рынку и ужесточении правил в рамках двусторонних/многосторонних переговоров. Развивающиеся страны отдавали приоритет правительствам в открытии доступа ТНК к отраслям, включая ограничения на иностранную собственность.
4. *Упрощение процедур торговли.* Цель ВТО в упрощении таможенных процедур и облегчении перемещения, выпуска и таможенной очистки товаров разделялась всеми странами-участниками, но трудно выполнялась в части сокращения бюрократии, коррупции в таможенных процедурах.
5. *Окружающая среда.* Это первые переговоры по торговле и окружающей среде в рамках ГАТТ/ВТО. Они состояли из двух ключевых компонентов:
 - более свободная торговля экологическими товарами (ветряные турбины, технологии улавливания и хранения углерода, солнечные батареи);
 - природоохранные соглашения. Улучшение сотрудничества в рамках многосторонних природоохранных соглашений и обеспечение большей согласованности между торговыми и экологическими правилами.
6. *Правила.* Они охватывают антидемпинговые, субсидиарные и компенсационные меры, субсидии на рыболовство и региональные торговые соглашения. Расхождения ВТО и развивающихся стран в «совершенствовании правил» затрагивали государственные субсидии в важные сектора экономики развивающихся рынков.
7. *Географические названия.* Различные позиции стран-участников сводились к двум подходам: узкий – в отношении только регионов вин и крепких спиртных напитков

(в Дохийском раунде переговоров обсуждались с 2001 г.) и широкий — «география происхождения продукта» рассматривалась в рамках вопроса об интеллектуальной собственности и биопиратстве.

Доха Раунд потерпел неудачу по многим причинам, одна из которых — концепция на солидарное и многостороннее решение вопросов МТС всеми 166 членами ВТО. В 2007 г. А. П. Портанский (директор Информбюро по присоединения России к ВТО) своей аналитикой сделал точный прогноз: «Исчезновение универсальной структуры, регулирующей многосторонние торговые отношения, будет означать не только приостановку процесса либерализации мировой торговли, но и неопределенность в ее дальнейшем развитии...» [1, с. 22].

Многосторонний подход не преодолел противоречия интересов групп стран (отдельных государств) по решению проблем развития развивающихся экономик, консенсуса между развитыми и развивающимися рынками, ЕС и США по вопросам сельскохозяйственных субсидий, с/х и промышленных тарифов. Все попытки движения от гибких решений к универсальным, но всеобщим формулам не дали результат, в частности, по инициативе ЕС (2001 г.) об одностороннем открытии рынков перед товарами из наименее развитых стран; переходу от снижения средних с/х тарифов к большему снижению высоких тарифов и меньшему низких; вариантам решения разногласий по упразднению или сокращению экспортных с/х субсидий. Каждая страна исходила из угроз национальной экономической безопасности. Развивающиеся рынки наименее конкурентные в открытой рыночной экономике (Open market economy). Государственные субсидии в развитых странах повышают рентабельность фермерских хозяйств и качество жизни, а в развивающихся — это вопрос выживания.

Разногласия членов ВТО обусловили интерес к двусторонним соглашениям и созданию региональных торговых альянсов. Они более адекватно учитывали взаимные экономические выгоды и минимизировали угрозы, несмотря на то что

в повестке мирового сообщества стали чрезвычайно актуальными цивилизационные проблемы человечества и новые явления в мировой экономике и технологиях. Они внесли инновации в международную торговлю: цифровая торговля (электронный документооборот, использование блокчейн платформ), финансирование цепочек поставок (Supply Chain Finance, SCF) в дополнении к торговому финансированию (Trade Finance) и факторингу; гибкость в выборе логистических маршрутов, поставщиков и правил торговли; «Зеленая» торговля (Green Trading): включение экологических стандартов и принципов ESG в торговые контракты; глобальное движение технологий (Technology Transfer); электронная коммерция (E-commerce): трансграничная интернет-торговля, упрощающая выход малого и среднего бизнеса на мировые рынки и затрудняющая таможенное регулирование и контроль; использование криптовалюты, движение товаров и денег «невидимой экономики» (Non Observed Economy, Shadow Economy); защита интеллектуальной собственности, движение товаров/денег от промышленного шпионажа и киберпреступлений; размывание налоговой базы и вывод прибыли из-под налогообложения в движении контрафактных товаров (Base Erosion & Profit Shifting, BEPS) и др. Эти вопросы могут быть решены исключительно на многосторонней основе.

В системе ГАТТ/ВТО, учитывая групповые интересы стран в обеспечении экономической безопасности и выгод, существовала стратегия экономического роста в рамках Региональных соглашений о торговом партнерстве (Regional Trade Agreements, RTA). На конец 2024 г. таких соглашений было зарегистрировано 845 [3, с. 112]. Более актуальным становится тип соглашений о торговом и инвестиционном партнерстве (Trade and Investment Partnership [2], Agreement on Trade-Related Investment Measures), позволяющим использовать биопотенциал торговли и прямых инвестиций. Этот путь поддерживается «Комитетом региональных торговых соглашений» (Committee of Regional Trade Agreements, CRTA) ВТО. На конец 2024 г.

было зарегистрировано 17 соглашений: АСЕАН-Япония, АСЕАН-АТІGA, Транс-Тихоокеанское партнерство (TPP), ЕС-АТР, Индия-АТР), Великобритания и 6 соглашений со странами АТР, Северной Европы [3, с. 113].

Переход к новому технологическому укладу обусловил реструктуризацию глобальной экономики и финансов и геополитические сдвиги. Развитые и развивающиеся рынки, большие, средние и малые экономики вступили в большую конкуренцию за место и роль в глобальной экономике шестого технологического уклада. Одна из составляющих разных подходов проходит в Международной торговой системе, а ВТО отражает стратегические противоречия между 166 членами организации. Тарифная и нетарифная политика 2025 г. – тому свидетельство (табл. 1).

В выборке группы сравнения представлены развитые, развивающиеся экономики, большие, средние и малые страны. Средние значения адвалорных или шестизначных средних значений импортных пошлин, зарегистрированных в соответствии с главами 01–97 ТН ВЭД (колонка 5) в развивающихся странах в 2–6 раз превышают значения в развитых. Доля беспошлинных позиций в товарных группах (колонка 7) на развитых рынках в среднем составляет 52%, развивающихся – 27%. Размер пошлин более 15% применяется в слабо конкурентных экономиках. Сущностные отличия тарифной политики стран обусловлены различной их конкурентоспособностью в условиях глобальной «открытой экономики».

Реструктуризация мирового хозяйства в условиях перехода на новый технологический уклад приведет и уже приводит, с одной стороны, к ужесточению тарифной политики стран, с другой – усилению государственного протекционизма национальных товаропроизводителей и демпингу на международных товарных рынках,

а в МТС, в конечном итоге, изменятся правила международной торговли. Интеллектуальная экономика на технологиях 6.0 вносит глубокие изменения в производительные силы (предметы и орудия труда, энергоносители, вспомогательные инфраструктурные элементы, человеческие ресурсы и капитал) и производственные отношения. В этой экономике страны интенсивно ищут свое место в международном разделении труда, цепочках поставок, пытаются найти новую роль и место в глобальной конкуренции за новые технологии, перераспределить позиции в отраслевом соперничестве, а тарифная политика служит инструментом защиты и экономической безопасности национальных товаропроизводителей и рынков. Технологическая конкуренция ведется на глобальных рынках ТНК и высокотехнологичными компаниями, а задача товаро-и услугопроизводителей национального масштаба отстоять технологический суверенитет на внутреннем рынке.

Поскольку многочисленные раунды многосторонних тарифных переговоров с 1995 г. исчерпали себя, то с 2000-х гг. возросла актуальность нетарифных мер (НТМ) влияния на международную торговлю. Среди них – и это один из центральных вопросов разногласий – антидемпинговая политика и антидемпинговые мероприятия/действия. Позиция ВТО заключается в следующем: «Когда компания экспортирует продукт по цене ниже, чем обычно, она взимает плату на своем внутреннем рынке, считается, что это «демпинговый» продукт. Нормальная стоимость – это, как правило, цена на рассматриваемый продукт в ходе обычной торговли, когда он предназначен для потребления на рынке страны-экспортера. Соглашение по ВТО не регулирует действия компаний, занимающихся «демпингом». Основное внимание в нем уделяется тому, как правительства могут или не могут реагировать на демпинг – оно регламентирует антидемпинговые действия» [14, с. 199].

Таблица 1. Тарифы ВТО на импортные пошлины всех товаров по состоянию на конец 2025 г. [3, с. 8–12].

Страна/территория Country/Territory	Год ввода тарифа, режима НБН Year of MFN applied tariff	Обяза- тельное покрытие Binding coverage	Среднее значения Simple average		Беспошлинно Duty-free		Неадвалорные пошлины (адвалорная пошлина = % от стоимости товара) Non ad valorem duties		Пошлины > 15% Duties > 15%	
			Связан- ный Bound	Режим НБН MFN applied	Связан- ный Bound	Режим НБН MFN applied	Связан- ный Bound	Режим НБН MFN applied	Связан- ный Bound	Режим НБН MFN applied
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ангولا		100	59	11	0	44	0	0	99	25,7
Аргентина		100	32	12,5	18,5	18,5	0	0	97,8	34,5
Австралия		97,2	9,4	2,4	23,6	52,1	1,0	0,1	12,8	0
Бразилия		100	31,4	12	1,0	17,8	0	0	96,4	27,7
Камбоджа		100	19,3	9,4	0,8	17,1	0	0,0	45,4	4,4
Канада		99,7	6,6	3,8	40,3	77,8	2,8	1,5	7,0	6,1
ЕС		100	5,0	5,0	29,2	29,3	4,7	4,7	4,0	4,3
РФ	2024	100	7,6	6,6	3,4	15,4	9,1	8,8	1,7	1,5
Великобритания	2024	100	5,0	3,7	29,8	53,0	5,1	3,8	4,6	3,8
США	2024	100,0	3,4	3,3	46,5	47,5	8,2	8,3	2,7	2,7
Вьетнам	2024	100	11,7	9,5	13,9	36,1	0,0	0,2	27,4	23,8
КНР	2024	100	10,0	7,5	6,5	9,7	0	0,3	16,3	5,0

Примечание: Все товары (All products) – несельскохозяйственные и сельскохозяйственные; НБН (MFN) – общее количество тарифных позиций, применяемых в режиме Товарной номенклатуры ВЭД (ТН ВЭД); Обязательное покрытие (Binding coverage) – доля шестизначных подзаголовков ТН ВЭД, содержащих по крайней мере одну тарифную строку с привязкой; Среднее значения (Simple average) – простое среднее значение адвалорных или шестизначных средних значений пошлин; Беспошлинно (Duty-free) – доля беспошлинных шестизначных подпозиций в общем количестве подпозиций в товарной группе; Неадвалорные пошлины (Non ad valorem duties) – доля шестизначных подзаголовков ТН ВЭД, облагаемых неадвалорными пошлинами. Если только часть шестизначных подзаголовков ТН ВЭД облагается неадвалорными пошлинами.

К таким, защищающим национальный рынок и товаропроизводителей, действиям прибегают практически все правительства. В 2024 г. антидемпинговые меры как страны-импортеры применили Индия – 145 раз, Бразилия – 130, ЕС и Канада – по 120, Аргентина – 109, КНР – 102, Австралия – 48, Германия и Дания – 0. Как экспортеры: Индия – 103 раза, Мексика – 81, Малайзия – 57, Таиланд – 68, Индонезия – 58, ЮАР – 46, РФ – 28, ЕС – 27, Великобритания – 22, Италия – 20, Швеция и Швейцария – 0 раз [14, с. 202–203].

Реакцией на демпинг часто является специальный компенсирующий импортный налог – антидемпинговая пошлина. Она может взиматься с товаров из определенных стран исключительно, как оговорено, в соответствии с Соглашением ВТО о применении статьи VI ГАТТ Генерального соглашения о тарифах и торговле 1994 г. Соглашение определяло демпинг как торговлю по цене ниже цены страны экспортера (ст. 2); нанесенный ущерб отраслевому рынку и локальным товаропроизводителям исключительно после объективной оценки влияния демпингового импорта на цены внутреннего рынка аналогичных товаров и воздействия на отечественных производителей; процедуры релевантных доказательств ущерба и определения индивидуальной демпинговой маржи для экспортера или производителя (Ст. 6); введение и взыскание антидемпинговых пошлин (Ст. 9); срок действия и пересмотр антидемпинговых пошлин и ценовых обязательств (Ст. 11) [11].

Антидемпинговая политика противодействия не имеет хорошей статистики отрицательных отраслевых эффектов. Разница мировых и внутренних цен есть естественный стимул для международной торговли в рамках мирового хозяйства, отражает масштаб цен и курсов валют, поэтому, очевидно, ряд стран с нулевыми антидемпинговыми действиями (Швеция, Швейцария, Германия, Дания) исходят из этой данности. Оговорка ГАТТ на антидемпинговые действия предполагала необходимость проверки потерь отраслей, но на практике не обеспечивала безопасность секторов экономики от упущенной

выгоды или потерь. Вместе с тем, все члены ВТО солидарны в требованиях в области санитарных и фитосанитарных норм, которые направлены на защиту здоровья и безопасности или обеспечивают охрану окружающей среды и являются сильными инструментами НТМ.

Несмотря на разногласия членов ВТО в построении справедливой МТС, система международной торговли отражает разные периоды развития мировой экономики после Второй мировой войны. Ценность ГАТТ/ВТО заключается в институте создания и развития цепочек поставок для устойчивого развития мирового хозяйства. Торговые барьеры обеспечивают безопасность национальных экономик и отраслей, если являются недискриминационными. Принципы и правила ВТО призваны работать на прозрачность торговых сделок, прогнозируемость товарных потоков, предсказуемость политики ВЭД. В этом случае доверие к системе многосторонней торговли даст социально-экономические эффекты инклюзивного характера, что позволит всем странам участвовать в глобальных цепочках создания стоимости.

Создание многочисленных Региональных торговых соглашений (PTC, Regional Trade Agreements, RTA) или торгово-инвестиционных партнерств на двусторонней и плюралистической основе есть реакция стран на объективные трудности соглашений на многосторонней основе и/или естественная реализация групповых интересов стран при разделении труда на общем экономическом пространстве. В Азии действуют АСЕАН, АСЕАН+6 («Комплексное экономическое партнерство Восточной Азии»), АСЕАН+3 («Восточноазиатское соглашение о свободной торговле»), «Всестороннее региональное экономическое партнерство стран ЮВА», ЕАЭС, БРИКС, «Шанхайская организация сотрудничества» (SCO), «Договор о Зоне свободной торговли СНГ». В Европе – ЕС (имеющее одновременно по состоянию на 2026 г. 44 торговых соглашения с 80 странами мира), Европейская экономическая зона (ЕЭЗ), «Соглашения о свободной торговле» (EFTA), «Совет Баренцева/Евроарктического региона» (СБЕР).

В Африке – «Африканское экономическое сообщество» (АЕС), «Экономическое сообщество государств Центральной Африки» (ECCAS/CEEAC), «Экономическое сообщество западноафриканских государств» (ECOWAS), «Общий рынок для Восточной и Южной Африки» (COMESA). В Америке: «Североамериканское соглашение о свободной торговле» (с 2020 г. USMCA), «Общий рынок стран Южной Америки» (МЕРКОСУР), «Андское сообщество», «Организация Договора о сотрудничестве в бассейне Амазонки», «Союз Южноамериканских наций». При этом страны одновременно участвуют в нескольких РТА.

ВТО, опираясь на историю создания МТС с 1947 г., следует не противопоставлять себя РТА (WTO vs RTO), а стать методологом подобных альянсов, при этом убедительно продвигать концепцию многосторонних соглашений на основе принципов, механизмов и процедур ГАТТ/ВТО для решения цивилизационных проблем человечества: голод, нищета, экология, неравенство, переход к новому технологическому укладу.

Заключение

Одним из пилонів экономической безопасности национальных и мировой экономик являются цепочки поставок, основанных на правилах ГАТТ-ВТО. В их политике в 1950–2026 гг. прослеживается ряд тенденций.

1. Несмотря на рост объемов мировой торговли за рассматриваемый период в 45 раз, статистически регистрируется высокая волатильность длительностью до 12 месяцев

и глубиной падения до \$2–3 трлн, ударяющая главным образом по развивающимся рынкам.

2. Прослеживается два основных этапа становления и развития механизмов МТС: в рамках Уругвайского раунда (1986–1994) были созданы правила международной торговли, Дохийский раунд (2001 – н. в.) пытался реструктуризировать их с учетом экономических интересов и безопасности отраслей, регионов, территорий развивающихся стран. За последние 25 лет ВТО не смог разрешить глубокие противоречия между 166 участниками по вопросам либерализации с/х продукции, снижения тарифов, протекционистской политики, защиты интеллектуальной собственности, «зеленой повестки».
3. Тарифы стали центральной проблемой экономической безопасности стран, отраслей и регионов, открывающих доступ ТНК к промышленным и с/х рынкам.
4. Новые явления цифровой торговли, природоохранные соглашения не отразились на упрощении процедур торговли.
5. Принцип многостороннего подхода к принятию решений не позволил разрешить противоречия между развитыми и развивающимися рынками.
6. Разногласия членов ВТО обусловили рост двусторонних соглашений и поворот к региональным торговым альянсам.
7. Переход к новой экономике обострил разногласия по тарифной и нетарифной политике, антидемпинговым мероприятиям, многосторонним и региональным соглашениям.

Библиографический список

1. *Портанский А. П.* Переговоры Доха раунда: необходимость выхода из кризиса и завершения раунда. Вероятные последствия в случае неудачи : Материалы международной научно-практической конференции 1-2 марта 2007 г. // Эволюция международной торговой системы: перспективы для развивающихся рынков. – СПб. : Европейский Дом, 2007.
2. *Шавшуков В. М., Романюк Д. А.* «Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство»: перспективы создания и оценка эффективности (спасение Европы или вторая Атлантида) // Экономические науки. – 2015. – № 1. – С. 107–126.
3. Annual Report 2025 / World Health Organization. – 198 p. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/ar25_e.pdf.
4. Dispute settlements / World Health Organization. – URL: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Browse/FE_B_009.aspx?TopLevel=3160.
5. International Trade Cooperation's Impact on the World Economy / J. Métivier [et al.] ; Staff Working Paper ERSD-2023-02 24 January 2023. – 25 p. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202302_e.pdf.

6. News release 5 May / World Health Organization. – 2022. – URL: <https://www.who.int/en/news/item/05-05-2022-14.9-million-excess-deaths-were-associated-with-the-covid-19-pandemic-in-2020-and-2021>.
7. Ossa R. Pillar of economic security // IMF, Magazine Finance & Development. – 2023. – June. – Vol. 60, no. 2. – P. 28–30. – URL: <https://www.imf.org/en/publications/fandd/issues/2023/06/pillar-of-economic-security-ralph-ossa?path=publications%2Cfandd%2Cissues%2C2023%2C06%2Cpillar-of-economic-security-ralph-ossa>.
8. Spending. Debt to GDP / U.S. Government. – URL: https://www.usgovernmentspending.com/us_debt_to_gdp.
9. Spending. Federal Debt / U.S. Government. – URL: https://www.usgovernmentspending.com/federal_debt.
10. Spending. Federal Deficit / U.S. Government. – URL: https://www.usgovernmentspending.com/federal_deficit_percent_gdp.
11. The WTO Agreements: Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994. Articles 1, 2, 6, 9, 11 / World Health Organization. – 20 p. – URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/downloads_e/ADA_en.pdf.
12. U.S. Deficit by Year / FiscalData.Treasury.gov. – URL: <https://fiscaldata.treasury.gov/americas-finance-guide/national-deficit>.
13. U.S. International Trade in Goods and Services, December and Annual 2025. – URL: <https://www.bea.gov/news/2026/us-international-trade-goods-and-services-december-and-annual-2025>.
14. World Tariff Profiles 2025 / World Health Organization. – 238 p. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_tariff_profiles25_e.pdf.
15. World Trade growth / World Health Organization. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/trade_evolution_e/evolution_trade_wto_e.htm#fntext-1.