

А.С. Фиранчук

ИПЭИ РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, Москва

## Факторы, влияющие на торговые результаты споров в рамках ВТО<sup>1</sup>

**Аннотация.** В статье эмпирически рассмотрено влияние проигранных споров в рамках ВТО на последующие изменения торговых потоков из стран-истцов в страны-ответчики по товарным позициям, которые были затронуты спорами. Теоретическая модель споров в ВТО (Bown, 2002) гласит, что торговая сила страны-истца в торговой войне тем больше, чем больше товаров страны-ответчика экспортируется на рынок страны-истца. При разрешении споров страна-ответчик, опасаясь начала торговой войны и ограничения экспорта своих товаров на значимые рынки сбыта, обычно идет на уступки тем большие, чем больше торговая сила истца. Величина уступок или торговый результат спора определяется как фактический рост поставок товаров, затронутых в споре, страной-истцом на рынок ответчика. Эконометрический анализ, использующий данные о 141 споре ВТО за 1995–2010 гг., показывает, что доля страны-истца в общем экспорте ответчика положительно влияет на величину торговых уступок последнего по завершении спора. Система разрешения споров в ВТО устроена так, что при прочих равных условиях, чем сильнее в торговом отношении страна-истец, тем большие торговые выгоды она получит от победы в споре.

**Ключевые слова:** *торговые споры, ВТО, международная торговля, либерализация торговли.*

Классификация JEL: F13.

### Введение

В 2012 г. завершился процесс присоединения России ко Всемирной торговой организации (ВТО), который длился рекордные 19 лет. За прошедшие с тех пор пять лет Россия стала участницей 48 споров: в пяти она выступает в роли истца (в четырех спорах ответчиком является ЕС, в одном – Украина), в семи – в роли ответчика (в четырех спорах истцом является ЕС, в двух – Украина, в одном – Япония), в 36 – в роли третьей стороны<sup>2</sup>. Столь активное участие в процедуре разрешения споров в ВТО делает актуальной задачу анализа возможных последствий споров, а именно выявления факторов, влияющих на размер уступок, на которые идет ответчик по результатам спора.

В рамках предложенного анализа рассматривались только факторы, влияющие на последствия торговых споров, а не на причины их возникновения. Из двух возможных способов оценки размера уступок ответчика в результате спора – номенклатурного (анализ изменений тарифов и нетарифных барьеров в рамках каждого конкретного спора) и валового (анализ изменений объемов торговли между спорящими сторонами) – был выбран последний. Отмечу, что главным недостатком номенклатурного способа (в сравнении с валовым) является сложность объективной оценки значимости изменения той или иной тарифной или нетарифной меры, имевшей место после разрешения спора. При рассмотрении валовых изменений торговли, произошедших за время

<sup>1</sup> Автор выражает благодарность за неоценимую помощь в формировании базы данных, полезные обсуждения и замечания в ходе работы над этой статьей Марине Алексеевне Баевой и Александру Юрьевичу Кнобелю.

<sup>2</sup> Список споров в ВТО, в которых участвует Россия: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/countries\\_e/russia\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/russia_e.htm).

спора, внимание уделялось факторам, связанным непосредственно со спором, а также прочим факторам, влияющим на торговлю.

Анализ споров в ВТО показывает, что ключевым фактором, связанным со спором и влияющим на размер уступок ответчика, является торговая сила истца (Bown, 2002). Под торговой силой понимается, насколько чувствительными для ответчика будут потенциальные ответные (заградительные) меры со стороны истца против товаров ответчика. Хотя правила ВТО предполагают, что ответные меры истца должны касаться товаров, близких к тем, по которым идет спор, практика же показывает, что это правило часто не выполняется. Поэтому в качестве основного параметра, описывающего торговую силу истца, при эмпирических оценках принимается доля рынка истца в общем экспорте ответчика, т.е. зависимость ответчика от доступа на рынок истца по всем товарным группам. К прочим факторам, связанным со спором в ВТО и влияющим на размер уступок ответчика, можно отнести политическую силу истца, и некоторые характеристики самого спора: какое соглашение ВТО он затрагивал, и была ли подана апелляция. Последнее указывает на повышенную заинтересованность в данном вопросе одной из сторон. К факторам, не связанным со спором в ВТО, следует отнести изменение спроса (со стороны ответчика) и предложения (со стороны истца) товаров, являющихся предметом спора, и тренд взаимной торговли (долей в товарообороте), подписание или расторжение двусторонних торговых соглашений и проч.

В работе анализируются споры в рамках ВТО, которые закончились в период 1995–2010 гг. и затрагивали товарные позиции внутри одной двузначной группы HS<sup>3</sup> (всего 141 спор<sup>4</sup>: в 132 случаях было установлено нарушение правил ВТО со стороны ответчика, в 9 – действия ответчика не нарушают правила ВТО). Результаты регрессионного анализа согласуются с теоретическим предположением о положительном влиянии на величину уступок ответчика торговой силы истца (т.е. доли рынка истца в общем экспорте ответчика), усиления интеграции экономик (роста импорта ответчика из страны-истца по всем товарным группам, кроме затронутых спором), повышения спроса со стороны ответчика на товары, затрагиваемые в споре, и увеличения их предложения со стороны истца. Однако ряд характеристик споров (факт подачи апелляции и соглашения ВТО, которые затрагивались в рамках споров) оказались незначимыми.

Данная работа перекликается с эмпирической работой (Bown, 2004a) в части теоретического объяснения влияния торговой силы истца на размер уступок ответчика и (частично) методом эмпирической проверки. При этом данная работа имеет ряд важных отличий.

1. В работе используется показатель размера уступок истца, учитывающий не только относительное изменение объемов поставок спорного товара, но и значимость таких изменений в сравнении с объемом поставок с других рынков. Это позволяет более корректно учиты-

<sup>3</sup> The Harmonized Commodity Description and Coding System, 1996.

<sup>4</sup> Три спора не были включены в анализ из-за отсутствия данных по торговле в базе COMTRADE.

вать изменения объемов в крупных товарных группах и не переоценивать большие по относительной величине (но малые по абсолютной) изменения торговли. Предложенный вариант оценки последствий проигранного спора для импорта ответчика учитывает важность изменения для ответчика, что, на мой взгляд, позволяет лучше оценить размер сделанных уступок с точки зрения именно ответчика.

2. В работе выявлены две пары стран, учет (пяти) споров между которыми сильно смещает оценку влияния торговой силы истца в сторону подтверждения проверяемой гипотезы. Показано, что в этих пяти спорах (США против Канады и США против Мексики) основная интересующая нас переменная – торговая сила истца – существенно отличалась от значений во всех остальных спорах. Используемые данные проанализированы на наличие выбросов по другим переменным. Это, на мой взгляд, существенно повышает достоверность результатов.

3. Все регрессии проведены для оригинального показателя величины уступок и показателя, использовавшегося в работе (Bown, 2004a), что позволяет сравнить их применимость и устойчивость результатов.

4. В работе рассмотрен 141 спор (из которых 132 проиграл ответчик), все они имели место в рамках ВТО, а (Bown, 2004a) проанализировал 177 споров, из которых только 53 пришлось на ВТО, остальные имели место в рамках ГАТТ.

5. В работе применен унифицированный подход к выделению групп товаров, по которым происходили споры, а именно – только двузначные товарные группы. Это можно рассматривать не только как расширение круга товарных позиций, по которым был спор, но и как попытку учесть непрямые эффекты от спора в ВТО на близкие товарные группы.

Статья построена следующим образом: в разд. 1 описываются теоретические аспекты влияния различных факторов на торговый результат спора ВТО – размер уступок, на которые пошел ответчик, в разд. 2 приводится эмпирическая модель, в разд. 3 дается описание используемых данных, в разд. 4 – результаты регрессионного анализа.

## **1. Теоретические аспекты влияния различных факторов на торговый результат спора**

При анализе поведения участников в торговых спорах важно установить, как соотносятся возможность страны использовать механизмы урегулирования споров ВТО в равной степени (по сравнению другими) с размерами ее экономики и ее политическим влиянием. В работе (Guzman, Simmons, 2005) были сформулированы две гипотезы о поведении малых стран в спорах ВТО.

1. **Гипотеза силы** предполагает, что политически и экономически более слабые страны будут пытаться избегать подачи жалоб в ВТО против политически и экономически более влиятельных стран, опасаясь

ясь ответных мер с их стороны. А в случае когда более слабые страны выступают в роли ответчика в споре с более сильной в торговом отношении страной, эти малые страны будут идти на большие уступки, так как боятся начала торговой войны с сильным партнером.

**2. Гипотеза правоспособности** предполагает, что политически и экономически слабые страны будут пытаться подавать жалобы в ВТО в первую очередь на страны, обладающие крупными рынками, так как при удовлетворении таких жалоб их ожидаемый выигрыш будет больше, чем в случае победы в споре против стран с меньшими рынками сбыта. Желание выбора в качестве ответчика страны с крупным рынком обусловлено тем, что бедным странам предстоит потратить ресурсы на юридическое и аналитическое сопровождения спора, а так как их ресурсы существенно ограничены, они ограничены и в числе жалоб, которые способны оформить и обосновать.

Отмечу, что гипотезу силы можно тестировать при анализе поведения как страны-истца, так и страны-ответчика в спорах ВТО, в то время как проверка гипотезы правоспособности возможна только при анализе поведения страны-истца и требует оценки вероятностей возникновения споров, что выходит за рамки работы.

В работе (Wown, 2002) рассмотрена модель, построение которой ближе к гипотезе силы. В ней теоретически описана ситуация торгового спора двух стран, причем каждая обладает политически мотивированным правительством<sup>5</sup>. Страны в данной теоретико-игровой модели могут повышать импортные тарифы двумя способами: легальным, который максимально приближен к правилам ВТО в части процедуры повышения тарифов, и нелегальным, который соответствует началу торговой войны между странами. В рамках этой модели показано, что сильный торговый партнер, способный к существенным ответным мерам, использует свое влияние, проводя нелегальное изменение тарифа, которое воздействует на относительно более слабого (в смысле предъявления ответных мер) партнера. Показано, что даже если страна слаба (с точки зрения переговорной позиции), ей выгоднее изменить тарифы, т.е. правила ГАТТ/ВТО стимулируют эффективное поведение стран (Wown, 2002). Однако при отсутствии важного предположения о легальном ответе на легальное действие правила ГАТТ/ВТО не стимулируют эффективного поведения стран.

При сравнении правил ГАТТ 1947 с правилами ВТО (Соглашение о гарантиях после реформы) можно так интерпретировать основные результаты Уругвайского раунда: они разнонаправленно влияют на стимулы изменять тарифы и нетарифное регулирование торговли в соответствии с правилами ВТО (Wown, 2002). С одной стороны, Уругвайский раунд ограничил возможные ответные меры со стороны пострадавших торговых партнеров при нелегальном способе изменения тарифов (и нетарифных мер регулирования), что сделало нелегальный способ одностороннего изменения правил торговли

<sup>5</sup> Наличие политически мотивированного правительства необходимо для обеспечения ситуации, при которой нулевые взаимные тарифы не являются оптимальными.

более привлекательным для стран—членов ВТО. С другой стороны, реформа соглашения о гарантиях уменьшила (отсрочила) ответные меры торговых партнеров при легальном способе изменения тарифов, а это, наоборот, расширило стимулы использовать легальный способ. Однако второй эффект лишь отчасти компенсирует первый. Оба способа изменений правил торговли в рамках Уругвайского раунда стали менее затратными для страны, первоначально меняющей тарифы (и нетарифные меры регулирования).

Стоит отметить, что положительное влияние опасности ответных мер на способность ответчика достоверно следовать курсу либерализации внешней торговли облегчения правил регулирования, снижения тарифных и нетарифных барьеров было эмпирически показано в работах (Horn, Mavroidis, Nordstrom, 1999; Bown, 2004b).

В анализе я проверяю гипотезу силы в том теоретическом виде, в каком она была сформулирована в (Bown, 2002): *сила истца в торговой войне тем больше, чем больше товаров ответчика экспортируется на рынок истца*. Это означает, что ответчик, соглашаясь на те или иные уступки, учитывает возможные последствия торговой войны с истцом, которые будут тем ощутимее для ответчика, чем больше товаров он экспортирует на рынок истца. Следовательно, эмпирически проверяемая гипотеза формулируется следующим образом: *величина уступок ответчика должна положительно зависеть от объема экспорта ответчика на рынок истца*.

## 2. Эмпирическая модель

### 2.1. Способ определения размера уступок

Можно выделить два основных подхода к определению параметра, измеряющего размер уступок страны-ответчика, на которые она пошла после поражения в споре в ВТО: номенклатурный и валовой.

Согласно номенклатурному подходу к определению величины уступок обычно анализируются непосредственные нормативно-правовые действия страны-ответчика по изменению правил торговли, т.е. удовлетворению жалобы. После этого проводится анализ того, насколько уступки были существенны и значимы, какие тарифные и нетарифные меры они затронули. Данный метод обычно используется при рассмотрении малого числа споров, так как его применение при анализе большого числа споров имеет ряд важных ограничений. Во-первых, для данного метода необходимо создавать базы данных об условиях импорта ответчика (тарифным и нетарифным барьерам) из страны-истца до и после спора в ВТО, что подразумевает анализ большого объема нормативно-правовых актов страны-ответчика. Во-вторых, этот метод требует унификации базы данных — определения параметров, измеряющих реальную силу заградительной меры в случае нетарифных ограничений, и их сравнения между собой.

Одним из возможных вариантов решения данной проблемы является использование в качестве величины уступки изменение взвешенного тарифа, а учет изменения нетарифных мер проводить через дополнительную оценку их адвалорного эквивалента. Однако это потребует построения независимых оценок адвалорных эквивалентов для всех видов нетарифных мер, что приведет к большому числу дополнительных оценок, сопоставимому с числом исследуемых споров. Создание ограниченного числа оценок адвалорных эквивалентов только для основных видов нетарифных мер не позволит адекватно оценить размер уступки, так как в разных случаях ликвидация формально близких нетарифных мер может соответствовать уступкам совершенно разного размера. В первую очередь это касается межстранового сравнения адвалорных эквивалентов для близких нетарифных мер. По этой причине анализ хоть сколько-нибудь большого числа споров при таком подходе практически невозможен, а этот способ больше подходит для оценки, например, размера уступок конкретной страны в спорах в рамках ВТО, так как в таком случае можно говорить о сопоставимости близких нетарифных мер.

Альтернативным способом измерения размера уступок является валовой, который состоит в анализе изменения валовых объемов импорта ответчика, поставляемого из страны-истца, в группе товаров, затронутых спором ВТО. У этого способа есть два преимущества: 1) он не требует изучения национальных законодательств, особенно в части различных мер регулирования внешней торговли, но при этом оперирует унифицированным понятием – валовым объемом импорта, данные по которому доступны по всем товарным позициям, затронутым спорами в ВТО; 2) при таком способе измеряются реальные экономические последствия тех или иных изменений условий торговли, которые были сделаны по результатам спора. В работе анализируется только валовой способ оценки уступок ответчика по условиям торговли.

## 2.2. Показатели изменения валовых объемов импорта

В статье (Bown, 2004a) в качестве параметра, измеряющего величину уступок ответчика, используется логарифм отношения объемов импорта ответчика (из истца) товарной позиции  $i$ <sup>6</sup>, по которой был спор, за год до начала спора ( $C\_IMP\_i\_toD\_t-1$ ) к аналогичному показателю через три года после окончания спора ( $C\_IMP\_i\_toD\_T+3$ ):

$$Ln\_IMP \equiv \ln \left( \frac{C\_IMP\_i\_toD\_T+3}{C\_IMP\_i\_toD\_t-1} \right). \quad (1)$$

У данного показателя есть ряд существенных недостатков. Во-первых, измерение размера уступок производится не в абсолютных величинах или долях в общем объеме торговли, а в отношении импорта до к импорту после, что приводит к явной переоценке изменений малых и волатильных товарных групп и недооценке изменений

<sup>6</sup> Здесь и далее под товарной позицией  $i$ , по которой был спор, подразумевается двузначная позиция HS, к которой принадлежат товары, обсуждаемые в процессе спора в ВТО, однако в работе (Bown, 2004a) рассматриваемой товарной позицией  $i$  являлись позиции, затронутые спором, но без унификации разделения на товарные группы.

крупных и более стабильных товарных групп. Так, например, разброс данного индекса в моей базе данных<sup>7</sup> составил от  $-1,42$  до  $2,60$  (от уменьшения импорта на  $96\%$  до роста на  $39\,800\%$ ), что на самом деле соответствует изменению объемов торговли в пределах несущественных значений даже после многократного увеличения (либо до многократного уменьшения). Например, в споре ЕС против Чили по поводу транзита и импорта рыбы (DS 193) импорт по затронутой товарной группе упал с  $3,7$  млн долл. до  $0,14$  млн долл. Однако отличие в  $26$  раз не указывает на значимое изменение торговой политики Чили в отношении ЕС, так как даже начальная величина импорта пренебрежимо мала в сравнении с товарооборотом Чили и ЕС. Аналогичным образом обстоит дело и в споре США против Индии по поводу дополнительных импортных пошлин на вино и продукты перегонки (DS 360): импорт товарной позиции, по которой был спор, вырос с  $2,7$  млн долл. до  $26,5$  млн долл., что пренебрежимо мало в сравнении с совокупным импортом Индии из США ( $18,6$  млрд долл. за год до окончания спора).

В то же время существенные (в процентах от общего импорта ответчика) изменения импорта ответчика из истца по товарной позиции, затронутой спором, могут составлять десятки процентов от первоначального объема данного импорта. На основании этого можно сделать вывод, что измерение величины уступок страны-ответчика через отношение потоков импорта до спора к потоку импорта после него без учета размера данных изменений по сравнению с общим импортом ответчика данного вида товаров не дает адекватного представления о важности изменения потока импорта для ответчика, следовательно, — и о величине уступок со стороны страны-ответчика.

По этой причине в работе принят собственный показатель, основанный на величине изменения валового импорта. Он более точно отражает размер и важность уступок, на которые пошел ответчик; а именно — изменение импорта ответчика из страны-истца товаров  $i$ , затронутых спором, за период с одного года до завершения спора ( $T-1$ ) до трех лет после завершения спора ( $T+3$ ), отнесенное к общему импорту страны-ответчика товаров  $i$  из всех стран в год завершения спора:

$$R\_IMP \equiv \frac{C\_IMP\_i\_toD\_T+3 - C\_IMP\_i\_toD\_T-1}{WRD\_IMP\_i\_toD\_T}. \quad (2)$$

Сравнение двух показателей валового импорта приведено на рис. 1. Из рисунка видно, что самые большие изменения логарифма отношения импорта за год до окончания спора к импорту через три года после окончания чаще всего приходится на малых импортеров продукции  $i$ . Это связано с тем, что при существенных относительных изменениях ( $Ln\_IMP$ ) изменения, измеренные в долях к общему импорту товарной группы  $i$  ( $R\_IMP$ ), в большинстве случаев незначительны. Коэффициент корреляции между  $Ln\_IMP$  и  $R\_IMP$  равен  $0,468$ .

<sup>7</sup> В моей работе используется индекс, отличающийся от (1) тем, что за  $t$  берется год окончания спора.

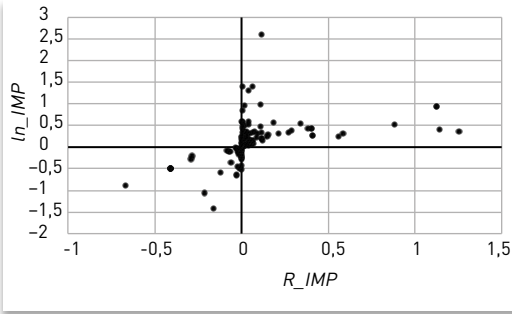


Рис. 1

Сравнение двух показателей изменения валового импорта

Источник: расчет автора на основе данных ВТО (по товарным группам, затронутым в спорах) и COMTRADE (по объемам торговли).

жения (например, через изменение мировой цены) данной группы товаров и усилением общей интеграции экономик. Такое изменение спроса на рынке ответчика сказывается на общем потреблении товаров  $i$ , подпадающих под рассмотрение в рамках спора. Одним из возможных вариантов контролирования изменения спроса состоит в использовании данных о потреблении импортных и отечественных товаров группы  $i$ , которые затронуты спором, или об изменении общего импорта ответчика товаров группы  $i$  из всех стран. Однако в случае если данная группа практически не производится в стране-ответчике или истец является крупным импортером данной группы товаров, предложенные контрольные переменные будут зависеть от исхода спора. Так как, например, снятие барьеров (тарифных или нетарифных) для крупного импортера может изменить цены в данной группе товаров на рынке ответчика, что, в свою очередь, отразится на спросе. Одним из частых объяснений роста спроса на импорт, который не зависит от исходов споров в ВТО, служит улучшение общей ситуации в экономике. По этой причине в качестве параметра спроса я буду использовать изменение логарифма реального ВВП ответчика  $\Delta D\_GDP$  как показатель изменения общего объема экономики (ситуации в экономике):

$$\Delta D\_GDP = \ln \left( \frac{D\_GDP\_T+3}{D\_GDP\_T-1} \right), \quad (3)$$

где  $D\_GDP\_T+3$  – ВВП ответчика через три года после окончания спора, а  $D\_GDP\_T-1$  – за год до окончания спора. Ожидаемый знак при изменении логарифма ВВП страны – положительный.

Еще одним фактором, который может повлиять на спрос со стороны ответчика на товар истца, является общее увеличение импорта, поступающего в страну-ответчик. Это может быть связано, например,

### 2.3. Факторы изменения торговли, не связанные со спором в ВТО

Причины, вызывающие изменения валовых объемов торговли, следует разделить на две группы: 1) влияние спора в ВТО, в том числе изменение тарифов и нетарифных мер в результате разрешения спора; 2) прочие причины.

Изменение валового импорта ответчика, получаемого от истца, не связанное со спором в ВТО, может быть вызвано изменением общего спроса и предложением



с ростом курса национальной валюты и влиять на все товарные позиции из всех стран в примерно равной степени. Общее увеличение импорта рассчитывается как изменения общего импорта всех товаров из всех стран в страну-ответчик в год  $T+3$  по сравнению с годом  $T-1$ , отнесенное к общему импорту всех товаров из всех стран в год  $T$ :

$$\Delta D\_IMP\_fromW = \frac{D\_IMP\_fromW\_T+3 - D\_IMP\_fromW\_T-1}{D\_IMP\_fromW\_T}. \quad (4)$$

Помимо изменения спроса на валовые значения импорта может влиять изменение предложения товарной группы  $i$ , по которой был спор, со стороны страны-истца. Эта контрольная переменная особенно важна при изучении импорта из быстро развивающихся стран и в случае отраслей, которые подвержены существенным изменениям за короткие промежутки времени. В качестве контрольной переменной я использую  $\Delta C\_EXP\_i\_toW$  – изменение общего экспорта товара  $i$  истцом во все страны мира, за исключением страны-ответчика, за период с одного года до конца спора ( $T-1$ ) до трех лет после окончания спора ( $T+3$ ):

$$\Delta C\_EXP\_i\_toW = \ln \left( \frac{C\_EXP\_i\_toW\_T+3}{C\_EXP\_i\_toW\_T-1} \right). \quad (5)$$

Ожидаемые знаки при общем увеличении импорта ответчиком и при изменении общего экспорта товара  $i$  истцом во все страны, кроме страны-ответчика, – положительные.

Еще одним фактором, который влияет на валовые значения импорта ответчика из страны-истца и не связан со спором ВТО, является процесс интеграции экономик. При заключении не только торговых, но и военных союзов возможно увеличение роста взаимной торговли и как следствие – улучшение взаимоотношений стран, которое может привести к увеличению гарантий прав собственности и снятию части формальных и неформальных барьеров в торговле. В качестве контрольной переменной на интеграцию экономик используется  $\Delta D\_IMP\_C$  – изменение валовой торговли (импорта ответчика из страны-истца) по всем товарным группам, кроме затронутых спором:

$$\Delta D\_IMP\_C = \frac{(C\_EXPtoD\_T+3) - (C\_EXPtoD\_T-1)}{C\_EXPtoD\_T}, \quad (6)$$

где  $C\_EXPtoD\_T+3$  – совокупный импорт ответчика из истца всех групп товаров, кроме товаров, затронутых спором, через три года после окончания спора,  $C\_EXPtoD\_T-1$  – за год до окончания спора,  $C\_EXPtoD\_T$  – в год окончания спора. Ожидаемый знак при данном коэффициенте – положительный.

Отмечу, что на рассматриваемый период времени ( $T$  принимает значения от 1995 до 2010) приходится спад международной торговли, вызванный мировым финансовым кризисом. По этой причине в некоторых спецификациях регрессии используется дамми-перемен-

ная на кризисные годы. Также интерес представляет анализ торговых споров, которые закончились до начала кризиса, так как в этом случае данные по торговле более стабильны и не зашумлены кризисным спадом торговли и посткризисным восстановлением.

#### 2.4. Факторы изменения торговли, вызванные спором в ВТО

Изменения валового импорта страны-ответчика из страны-истца, связанные со спором в ВТО, зависят от торговой силы истца и характеристик спора (соглашений, затрагиваемых во время спора, и факта подачи апелляции). Тестируемая гипотеза состоит в том, что величина уступок со стороны страны-ответчика положительно зависит от силы страны-истца в возможной торговой войне, которая, в свою очередь, положительно зависит от доли экспорта страны-ответчика, поставляемого на рынок страны-истца. Следовательно, основной переменной для объяснения влияния споров на изменение торговли является  $D\_EXPTOC\_SHARE$  – доля экспорта ответчика, поставляемого на рынок истца, в общем экспорте ответчика, которая является параметром, определяющим торговую силу истца:

$$D\_EXPTOC\_SHARE = \frac{D\_EXPTOC\_T}{D\_EXPTOWRD\_T}, \quad (7)$$

где  $D\_EXPTOC\_T$  – общий экспорт ответчика, поставляемый на рынок истца в год  $T$ , а  $D\_EXPTOWRD\_T$  – общий экспорт ответчика в год  $T$ . Ожидаемый знак – положительный.

На размер уступок (размер изменений объемов торговли в результате поражения ответчика в споре ВТО) могут также влиять характеристики спора, например вид нетарифных мер, по которым у истца есть претензии<sup>8</sup>. Для контроля влияния характеристик спора в некоторых спецификациях регрессии использовались дамми-переменные для каждого соглашения ВТО, которое было нарушено ответчиком.

Первичный анализ данных показывает, что ряд истцов и ответчиков сильно выделяются среди остальных стран; в ВТО в качестве ответчика чаще всего выступают США, ЕС и Китай<sup>9</sup>. По этой причине в некоторых спецификациях регрессии используются дамми-переменные для случаев, когда одна из этих стран является ответчиком (три дамми-переменные).

Подача апелляции – один из параметров спора, свидетельствующий о нежелании ответчика идти на уступки в данном случае.

В работах (Guzman, Simmons, 2005; Bown, 2004a) отмечается, что споры со странами, обладающими высоким уровнем демократии, могут отличаться от споров с авторитарными странами из-за различий

<sup>8</sup> Учет того, затрагивал ли спор соглашения ВТО по сельскому хозяйству (Agriculture), по антидемпинговым мерам (Antidumping), по услугам (GATS), по санитарным и фитосанитарным мерам (SPS), по техническому регламенту (TBT) и по интеллектуальной собственности (TRIPs).

<sup>9</sup> Китай присоединился к ВТО только в декабре 2001 г., следовательно, он четыре раза выступил в роли ответчика (в данной выборке споров) за четыре с небольшим года, для большинства же стран рассматриваемый период составляет 16 лет.

в процедуре принятия решений. Подобная зависимость едва ли имеет место, так как ее механизм до конца неясен, а размер эффекта, даже если таковой имеется, вероятно, настолько мал, что едва ли может быть обнаружен при регрессионном анализе. Однако уровень демократии включен в некоторые спецификации регрессии как один из возможных объясняющих параметров. При малом числе споров и редком участии в нем стран, чей уровень демократии отличен от максимального значения<sup>10</sup>, данный параметр может оказаться статистически значимым, так как он, по сути, является дамми-переменной для некоторой малой группы авторитарных стран. Подобное выделение любого небольшого числа стран при малой выборке споров может повлиять на результат регрессионного анализа, но не имеет под собой никаких реальных экономических причин.

### 3. Описание данных

В анализе рассматриваются споры в рамках ВТО, которые закончились в период 1995–2010 гг. и затрагивали товарные позиции внутри одной двузначной группы HS<sup>11</sup>. Число таких споров равно 141, их краткое описание приводится в табл. 1. Учет споров, затрагивающих одну двузначную группу, объясняется двумя причинами: во-первых, меры, затрагивающие обширный круг товаров, могут иметь влияние на торговлю, сильно отличающийся по величине от эффекта более локальных мер, во-вторых, предложенные нами объясняющие переменные и индикатор размера уступок не позволяют определить их для споров, затрагивающих все товарные группы. Определение того, к какой товарной группе относятся товары, затрагиваемые в каждом конкретном споре, происходило путем анализа описания спора и документов, представленных на сайте ВТО<sup>12</sup>. Европейский союз в качестве истца выступает в спорах в ВТО как одна страна, но жалоба может быть подана не на весь ЕС, а только на одного его члена. В случаях, когда жалобу на одну и ту же торговую меру подала более чем одна страна, каждая пара истец–ответчик рассматривается как отдельный спор (так они рассматриваются в рамках ВТО).

Описание переменных и источников данных приведено в табл. 2. Данные по объемам торговли были взяты с сайта WITS<sup>13</sup>. Информация с сайта ВТО использовалась для построения дамми-переменных на наличие между странами преференциального торгового соглашения (ПТС) и дамми-переменных на споры, в которых затрагивались отдельные соглашения ВТО: по сельскому хозяйству (20 споров), антидемпингу (32), услугам (5), санитарным и фитосанитарным мерам (СФС) (7), техническому регулированию (10) и защите прав интеллектуальной собственности (3).

<sup>10</sup> Уровень демократии по шкале от –10 до 10 брался из отчета «Polity IV Individual Country Regime Trends, 1946–2013»: [www.systemicpeace.org](http://www.systemicpeace.org).

<sup>11</sup> The Harmonized Commodity Description and Coding System, 1996.

<sup>12</sup> См. WTO Database ([https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_status\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm)).

<sup>13</sup> См. WITS World Bank (<http://wits.worldbank.org/>; <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/Country/RUS/Year/2012/Summary>).

Таблица 1

## Описание споров

Истец (26)	Число споров	Ответчик (24)	Число споров	Затрагиваемые категории товаров (код по HS)	Число споров
США	27	США	43	Живые животные (02, 03, 04)	24
ЕС	25	ЕС	23	Продукты растительного происхождения (08, 10, 11, 12)	10
Канада	12	Япония	12		
Южная Корея, Бразилия	по 10	Канада	8	Жиры (15)	1
Япония	7	Южная Корея	7	Готовые пищевые продукты (16, 17, 20, 22, 24)	24
Индия	6	Чили	6	Минеральные продукты (25, 27)	6
Чили, Таиланд	по 5	Австралия, Мексика	по 5		
Мексика, Аргентина, Новая Зеландия	по 4	Аргентина, Индия, Китай, Индонезия	по 4	Продукция химической промышленности (30, 36, 37)	3
				Пластмассы (36, 40)	4
Австралия	3	Бразилия	3	Шкуры, кожа, мех (41, 42)	4
Эквадор, Перу, Индонезия, Швейцария, Норвегия, Китай	по 2	Гватемала, Турция	по 2	Древесина (44, 48, 49)	10
				Текстиль (52, 55, 61, 63)	4
				Обувь (64)	1
Сингапур, Венесуэла, Гватемала, Польша, Гондурас, Колумбия, Коста-Рика	по 1	Перу, Малайзия, Великобритания, Бельгия, Ирландия, Колумбия, ЮАР, Словакия, Доминиканская Республика	по 1	Недрагоценные металлы (72, 73)	20
				Машины и оборудование (84, 85)	12
				Средства наземного транспорта (87, 88, 89)	18

Из 141 спора в 132 ответчик был признан нарушившим правила ВТО, и лишь в 9-ти истец потерпел поражение. Такое незначительное число выигранных ответчиком споров делает затруднительным анализ их влияния на торговлю. При включении данных споров в общую выборку с использованием дамми-переменной на споры, выигранные ответчиком, результаты регрессий (табл. 3–5) не претерпевают существенных изменений, что можно объяснить малой долей таких споров в общей выборке (7%). Однако делать общие выводы на основе такого совместного анализа о последствиях споров (выигранных и проигранных ответчиком), на мой взгляд, является неверным в силу различия последующих формальных действий со стороны ответчика.

Таблица 2

## Описание переменных

Переменная	Описание	Источник данных для дальнейших расчетов	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
$Ln\_IMP$ , формула (1)	Изменение импорта ответчика из истца (разы)	WITS	0,128	0,457	-1,42	2,597
$R\_IMP$ , формула (2)	Изменение импорта ответчика из истца	WITS	0,0557	0,257	-0,671	1,252
$\Delta D\_GDP$ , формула (3)	Изменение ВВП ответчика	World Bank <sup>13</sup>	0,049	0,038	-0,036	0,195
$\Delta D\_IMP\_fromW$ , формула (4)	Общее изменение импорта ответчика	WITS	0,0443	0,120	-0,376	0,701
$\Delta C\_EXP\_i\_toW$ , формула (5)	Общее изменение экспорта истца	WITS	0,1368	0,225	-1,29	0,883
$\Delta D\_IMP\_C$ , формула (6)	Изменение импорта истца в ответчика в товарных группах, не затронутых спором	WITS	0,417	1,337	-0,604	15,35
$D\_EXPtoC\_SHARE$ , формула (7)	Доля истца в общем экспорте ответчика	WITS	0,118	0,168	$4,7 \times 10^{-5}$	0,861

## 4. Результаты регрессионного анализа

## 4.1. Первоначальный анализ данных

Перед проведением регрессионного анализа исходов споров, в которых ответчик был признан нарушающим правила ВТО (132 спора), необходимо изучить данные на наличие выбросов. Как видно из приведенной на рис. 2 диаграммы рассеяния, имеется пять выбросов по переменной  $D\_EXPtoC\_SHARE$  – доля рынка истца в общем экспорте ответчика. Эти выбросы – споры США против Мексики и Канады. Я полагаю, что включение данных точек в общую выборку нецелесообразно, так как в ВТО существует очень ограниченное число стран с подобной зависимостью от одного рынка сбыта, кроме того, они существенно влияют на результаты регрессий (МНК, робастная ошибка, табл. 3).

Как видно из сравнения результатов регрессий, включающих в выборку пять споров США против Мексики и Канады (I и II), с результатами регрессий без данных пяти споров (III и IV), эти наблюдения существенно влияют на оценку коэффициента перед переменной «Доля истца в экспорте ответчика». А именно они смещают оценку в сторону подтверждения гипотезы, т.е. являются выбросами, и их уда-

<sup>13</sup> См. World Bank Database (<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>).

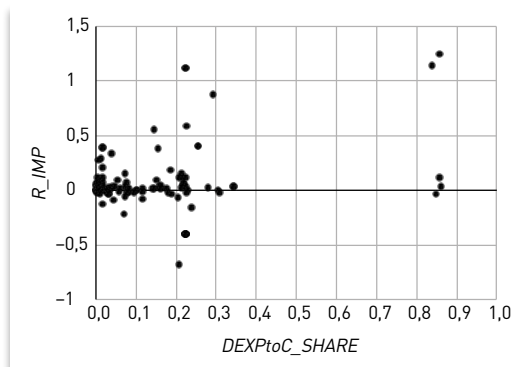


Рис. 2

Доля истца в экспорте ответчика

Источник: расчеты автора.

оригинальному результату из статьи (Bown, 2004a). Подобная ситуация возникает из-за переоценки значимости колебаний объемов импорта малых групп товаров, которая является следствием использования в качестве независимой переменной  $Ln\_IMP$  (1). Данная величина от-

ление усиливает достоверность анализа.

Необходимо отметить незначимость коэффициента, стоящего перед переменной «Доля истца в экспорте ответчика», в первоначальной выборке в регрессии для оригинального варианта взвешивания величины изменения импорта  $Ln\_IMP$ , который применялся в статье (Bown, 2004a), а при исключении выбросов (регрессия III) коэффициент становится значимым и отрицательным, что противоречит

Таблица 3

Влияние выбросов на результаты регрессий

Переменная	С учетом споров США против Канады и Мексики		Без учета споров США против Канады и Мексики	
	$Ln\_IMP$ , (1)	$R\_IMP$ , (2)	$Ln\_IMP$ , (1)	$R\_IMP$ , (2)
	I	II	III	IV
Доля истца в общем экспорте ответчика, (7)	-0,197 (0,262)	0,489* (0,0585)	-0,888* (0,0550)	0,198 (0,463)
Изменение ВВП ответчика, (3)	3,003** (0,0125)	1,770** (0,0266)	3,460*** (0,00523)	2,106*** (0,00550)
Изменение импорта истца в товарных группах, не затронутых спором, (6)	-0,0107 (0,740)	-0,0200** (0,0254)	-0,0121 (0,676)	-0,0202*** (0,00858)
Общее изменение экспорта истца, (5)	0,513** (0,0376)	0,177* (0,0852)	0,459* (0,0585)	0,146* (0,0783)
Общее изменение импорта ответчика, (4)	0,00806 (0,932)	0,0329 (0,412)	-0,0173 (0,856)	0,00506 (0,890)
Константа	-0,0596 (0,383)	-0,107*** (0,00504)	-0,0111 (0,885)	-0,0870*** (0,00897)
Число наблюдений	132	132	127	127
$R^2$	0,146	0,208	0,171	0,153

**Примечание.** В скобках указаны значения  $p$ -value, \*, \*\*, \*\*\* — означают уровень значимости в 10, 5 и 1% соответственно.

Источник: собственные расчеты автора.

ражает только относительное изменение импорта страны-ответчика из страны-истца год к году. Если в качестве независимой переменной принять  $R\_IMP$  (1), которая учитывает относительную величину изменения импорта из истца к общему импорту данной группы товаров, то отбрасывание споров США против Мексики и Канады также существенно влияет на коэффициент перед долей истца в экспорте ответчика (он из положительного и значимого становится незначимым).

Коэффициенты перед изменением ВВП ответчика ( $\Delta D\_GDP$ ) везде значимы ( $p\text{-value} < 0,01$ ) и не меняются при отбрасывании споров США против Мексики и Канады. Однако данная зависимость может быть результатом попадания в выборку споров, происходивших во время мирового финансового кризиса, когда торговля и ВВП практических всех стран синхронно демонстрировали сначала падения, а затем восстановление. Для проверки возможного наличия данной зависимости в ряде регрессий дополнительно используются дамми-переменные для кризисных лет, кроме того, далее представлены регрессии без учета споров, происходивших во время мирового финансового кризиса.

Анализ данных на наличие выбросов (резкого изменения по переменным  $\Delta D\_IMP\_C$ ,  $\Delta C\_EXP\_i\_toW$  и  $\Delta D\_IMP\_fromW$ ) выявляет 2 случая падения экспорта истца ( $\Delta C\_EXP\_i\_toW$ ) более чем в 2 раза, и один случай чрезмерного (более, чем в 5 раз) роста импорта страны-ответчика других товаров из страны-истца ( $\Delta D\_IMP\_C$ ). Таким образом, после исключения выбросов из общей выборки споров остается 124 спора, в которых ответчик был признан нарушающим правила ВТО и которые затрагивали товары внутри одной двузначной товарной группы.

#### 4.2. Результаты регрессий на всей выборке

При построении регрессий на всей выборке для двух вариантов зависимых переменных в двух спецификациях (для каждой) значимых коэффициентов при объясняющих переменных практически нет (табл. 4). Расчеты показывают, что значимость коэффициентов перед дамми-переменными на споры США против ЕС и споры, в которых ответчиками явились ЕС или Китай, низка и ни одна из дамми-переменных для видов соглашений, которые затрагивались во время спора, не является значимой. Поэтому в дальнейшем анализе они не будут включаться в регрессии. (Включение данных переменных в регрессию, приведенные в табл. 5, слабо влияет на коэффициенты перед другими объясняющими переменными, лишь незначительно снижая их статистическую значимость.)

#### 4.3. Результаты регрессий на выборке без учета кризисных лет

Анализируя динамику изменений торговли, можно прийти к выводу, что из-за резких и существенных шоков торговли в резуль-

Таблица 4

Результаты регрессий с дамми-переменными на типы споров

Переменная	V	VI	VII	VIII
	$Ln\_IMP, (1)$	$R\_IMP, (2)$	$Ln\_IMP, (1)$	$R\_IMP, (2)$
Доля истца в общем экспорте ответчика, (7)	-0,765 (0,219)	0,224 (0,486)	-0,739 (0,245)	0,293 (0,297)
Изменение ВВП ответчика, (3)	0,593 (0,795)	1,290* (0,0842)	1,100 (0,560)	1,777** (0,0493)
Изменение импорта истца в ответчика в товарных группах, не затронутых спором, (6)	0,356** (0,0400)	0,00898 (0,832)	0,321* (0,0654)	-0,0100 (0,836)
Общее изменение экспорта истца, (5)	0,205 (0,627)	0,341** (0,0171)	0,227 (0,639)	0,323** (0,0328)
Общее изменение импорта ответчика, (4)	-0,0576 (0,571)	-0,0150 (0,741)	-0,0419 (0,698)	-0,0324 (0,494)
Дамми-переменные на:				
ЕС-ответчик	-0,118 (0,381)	-0,0536 (0,128)	-0,125 (0,339)	-0,0375 (0,264)
США-ответчик	-0,0282 (0,724)	-0,129*** (0,000610)	-0,0627 (0,426)	-0,149*** (0,000529)
Споры США с ЕС	-0,0278 (0,835)	0,0439 (0,531)		
Китай-ответчик	0,0435 (0,905)	0,133 (0,530)		
Спор по антидемпинговым мерам			0,0233 (0,840)	-0,0204 (0,566)
Спор по сельскому хозяйству			-0,0982 (0,420)	-0,0744 (0,291)
Спор по услугам			-0,0283 (0,790)	-0,122* (0,0676)
Спор по мерам СФС			-0,129 (0,532)	-0,0117 (0,822)
Спор по техническому регулированию			-0,0322 (0,789)	-0,0738* (0,0514)
Спор по защите прав интеллектуальной собственности			0,0465 (0,605)	-0,0611 (0,318)
Наличие ЗСТ между странами			0,0314 (0,754)	-0,0997 (0,126)
Уровень демократии			-0,00158 (0,870)	-0,00773 (0,211)
Дамми на кризисные годы	-0,162 (0,122)	-0,0553 (0,104)	-0,141 (0,139)	-0,0584 (0,236)
Константа	0,142 (0,480)	-0,0179 (0,648)	0,191 (0,445)	0,101 (0,221)
Число наблюдений	124	124	124	124
$R^2$	0,245	0,223	0,254	0,263

**Примечание.** В скобках указаны значения p-value, « \* », « \*\* », « \*\*\* » — означают уровень значимости в 10, 5 и 1% соответственно.



тате мирового финансового кризиса анализ изменений импорта из страны-истца в страну-ответчика зашумлен резкими колебаниями всех показателей торговли, вызванных кризисом. Так как в эти годы значительно менялись не только объемы, но часто и структура торговли, что могло привести к различным влияниям кризиса на разные товарные группы. Таким образом, наличие дамми-переменной на кризисные годы не способно в достаточной степени учесть влияние кризиса. Поэтому был проведен регрессионный анализ на подвыборке, которая не была зашумлена кризисом, т.е. включались в рассмотрение только докризисные годы (77 споров,  $T + 3 \leq 2007$ ).

Сравнение регрессии (IX) с (XI) и (X) с (XII) (табл. 5) показывает, что статистическая значимость всех коэффициентов, кроме коэффициента перед переменной «Общее изменение экспорта истца» ( $\Delta C\_EXP\_i\_toW$ ), возросла. Такое отличие статистических значимостей коэффициентов на выборке и подвыборке докризисных лет является свидетельством того, что влияние споров ВТО, происшедших во время кризиса, на торговлю спорными товарными груп-

Таблица 5

Результаты регрессий на всей выборке и выборке докризисных лет

Переменная	С дамми-переменной на кризисные годы		На выборке с учетом только докризисных споров	
	IX	X	XI	XII
	$Ln\_IMP, (1)$	$R\_IMP, (2)$	$Ln\_IMP, (1)$	$R\_IMP, (2)$
Доля истца в общем экспорте ответчика, (7)	-0,603 (0,177)	0,316 (0,215)	-0,245 (0,640)	0,790** (0,0184)
Изменение ВВП ответчика, (3)	1,545 (0,300)	1,864** (0,0283)	0,127 (0,963)	1,654* (0,0755)
Изменение импорта истца в ответчика в товарных группах, не затронутых спором, (6)	0,336** (0,0330)	0,0132 (0,752)	0,446* (0,0685)	0,0808* (0,0629)
Общее изменение экспорта истца, (5)	0,208 (0,624)	0,238* (0,0671)	0,0844 (0,887)	0,105 (0,432)
Общее изменение импорта ответчика, (4)	-0,0783 (0,373)	-0,00256 (0,950)	-0,108 (0,327)	-0,0305 (0,478)
Дамми на кризисные годы	-0,143* (0,1000)	-0,0520 (0,225)		
Константа	0,0623 (0,625)	-0,0907* (0,0517)	0,100 (0,619)	-0,113*** (0,00774)
Число наблюдений	124	124	77	77
$R^2$	0,237	0,173	0,197	0,169

**Примечание.** В скобках указаны значения p-value. \*, \*\*, \*\*\* — означают уровень значимости в 10, 5 и 1% соответственно.

пами было сильно искажено кризисным падением мировой торговли и последующим ее восстановлением. Отметим статистически значимое положительное влияние ( $p\text{-value} = 0,02$ ) доли рынка страны-истца в экспорте страны-ответчика на размер уступок ответчика при использовании в качестве параметра размера уступки  $R\_IMP$  (2), который учитывает относительную величину изменения импорта из страны-истца к общему импорту данной группы товаров. Этот результат хорошо согласуется с основной проверяемой теоретической гипотезой.

#### 4.4. Обсуждение результатов

После анализа диаграмм рассеяния и отдельных споров был сделан вывод, что предложенный в работе (Vown, 2004a) параметр переоценивает значение изменений объемов торговли в малых и волатильных группах товаров. Также можно считать, что из выборки необходимо исключить споры США против Мексики и Канады, так как они являются выбросами и серьезно влияют на результат регрессий. Включение этих споров в выборку смещает оценки коэффициентов в пользу подтверждения гипотезы; по этой причине удаление споров США против Мексики и Канады делает менее значимыми коэффициенты в регрессиях с точки зрения подтверждения гипотезы, но фактически более достоверными.

Добавление к регрессионному анализу дамми-переменных на ряд ответчиков (США, ЕС, КНР) и на различные соглашения, затронутые в споре, незначительно влияет на коэффициенты при основных объясняющих переменных.

Удаление из выборки всех споров, происходивших во время мирового финансового кризиса, существенно увеличивает значимость коэффициентов. По этой причине, несмотря на общее уменьшение числа рассматриваемых споров, такой способ очищения анализа влияния споров ВТО на торговлю от шоков торговли во время последнего кризиса является предпочтительным по сравнению с добавлением дамми-переменной на кризисные годы. Анализ данной усеченной выборки я считаю наиболее достоверным.

Результаты (регрессия XII, табл. 5), построенные на усеченной выборке, согласуются с гипотезой о том, что доля истца в общем экспорте страны-ответчика (торговая сила истца) положительно влияет на размер уступок страны-ответчика по итогам спора, которые измеряются как изменение объемов импорта страны-ответчика из страны-истца. Гипотеза о равенстве нулю коэффициента при доле истца в общем экспорте ответчика отвергается на 1,8%-ном<sup>14</sup> уровне значимости в пользу гипотезы о положительном значении коэффициента.

Коэффициенты перед другими объясняющими переменными (изменение ВВП ответчика, изменение импорта страны-истца в страны-ответчики в товарных группах, не затронутых спором; общее

<sup>14</sup> 0,9% – при одностороннем доверительном интервале.

изменение экспорта истца; общее изменение импорта ответчика) не противоречат теоретическим предсказаниям; при этом в ряде случаев коэффициенты оказались статистически незначимы. Добавление различных дамми-переменных в регрессии на усеченной выборке не дало никаких новых результатов, кроме уменьшения значимости всех коэффициентов.

В случае параметра, аналогичного используемому в статье (Bown, 2004a), анализ не выявил фактов, свидетельствующих в пользу или отвергающих гипотезу.

### **Заключение**

В статье эмпирически рассмотрено влияние споров в рамках ВТО, проигранных ответчиком, на последующее изменение торговых потоков из стран-истцов в страны-ответчики по двузначным товарным позициям, которые были затронуты спорами. Я рассмотрел гипотезу влияния торговой силы истца на величину уступок ответчика в том виде, в котором она была сформулирована в работе (Bown, 2002): *торговая сила страны-истца в торговой войне тем больше, чем больше товаров страны-ответчика экспортируется на рынок страны-истца*. Из этой гипотезы следует, что при разрешении споров в ВТО страна-ответчик должна идти на тем большие уступки, чем больше доля рынка страны-истца в общем экспорте страны-ответчика. В качестве количественного параметра, отвечающего за величину уступок, предложено два варианта: первый – аналогичный параметру, используемому в работе (Bown, 2004a), который отражает только относительное изменение импорта из истца год к году, второй – оригинальный, который учитывает относительную величину изменения импорта из страны-истца к общему импорту данной группы товаров. Результат моего анализа хорошо согласуется с гипотезой положительного влияния торговой силы истца на величину уступок ответчика и не противоречит гипотезам о влиянии других факторов.

Данная гипотеза означает, что, после того как страна-ответчик проигрывает спор в ВТО, она при прочих равных идет на более значимые уступки тем странам-истцам, которые являются для страны-ответчика более значимыми экспортными рынками.

Другими словами, при рассмотрении изменения торговли, после того как страна-ответчик проиграла спор, обнаруживается закономерность, свидетельствующая в пользу того, что страна-ответчик учитывает возможность торговой войны со страной-истцом. В результате страна-ответчик идет на большие уступки для более сильной (в смысле возможных ответных мер) страны-истца. Следовательно, есть статистические факты, свидетельствующие в пользу того, что даже после проигрыша спора ответчиком торговая сила страны-истца продолжает играть важную роль в плане торговых последствий спора (размера уступки страны-ответчика).

Отмечу, что в полной выборке есть всего 9 споров (7%), которые выиграл ответчик, т.е. почти все разногласия, не решенные в ходе консультаций, заканчиваются формальным решением в пользу истца — это общая тенденция споров в ВТО, на которую часто обращают внимание. Результаты построенных регрессий устойчивы к добавлению или удалению споров, выигранных ответчиком. Однако смешивание воедино двух различных исходов и формирование общих выводов является неправильным, так как формальная победа/поражение в споре может повлиять на последующую торговлю, а устойчивость результатов объясняется малой долей споров, выигранных ответчиком. Проведение отдельного анализа влияния каких-либо факторов на торговые последствия споров, выигранных ответчиком, представляется крайне затруднительным в силу малого числа таких случаев. По этим причинам в приведенной работе выводы сделаны только относительно последствий споров, проигранных ответчиком.

Вывод состоит в том, что система разрешения споров в ВТО способствует большим выгодам от победы в споре для сильной в торговом отношении страны-истца.

Дальнейшим направлением исследования может стать рассмотрение вопроса о том, способствует ли вся система инициирования и разрешения споров ВТО извлечению большей выгоды для сильных в торговом отношении стран (потенциальных стран-истцов). На мой взгляд, данный вопрос можно изучить путем рассмотрения трех вопросов, относящихся к различным этапам возникновения и разрешения спора.

1. Как торговая сила страны-партнера влияет на вероятность введения стран мер, которые могут ущемить интересы страны-партнера? В данном случае знак зависимости неочевиден, хотя можно предположить, что страна будет стараться не провоцировать торговую войну с сильным торговым партнером.

2. Как торговая сила страны-партнера при прочих равных условиях влияет на вероятность инициирования ей спора против страны? Тривиальные теоретические гипотезы говорят в пользу положительной зависимости вероятности инициировать иск от торговой силы потенциального истца (эмпирическое подтверждение см. в (Bown, 2005)).

3. Как торговая сила страны-истца влияет на вероятность победы в споре? Сложно предложить теоретическое обоснование отрицательной зависимости. Важно еще раз отметить, что доля споров, которые завершились в пользу страны-ответчика, мала, и их учет едва ли сильно изменит общий результат.

Эти вопросы требуют дальнейшего специального рассмотрения.

## ЛИТЕРАТУРА

- Bown C.P.** (2002). The Economics of Trade Disputes. The GATT's Article XXIII, and the WTO's Dispute Settlement Understanding // *Economics & Politics*. Vol. 14(3). P. 283–323.
- Bown C.P.** (2004a). On the Economic Success of GATT/WTO Dispute Settlement // *Review of Economics and Statistics*. Vol. 86(3). P. 811–823.
- Bown C.P.** (2004b). Trade Disputes and the Implementation of Protection under the GATT: An Empirical Assessment // *Journal of International Economics*. Vol. 62(2). P. 263–294.
- Bown C.P.** (2005). Participation in WTO Dispute Settlement: Complainants, Interested Parties and Free Riders // *World Bank Economic Review*. Vol. 19. No. 2. P. 287–310.
- Guzman A.T., Simmons B.** (2005). Power Plays and Capacity Constraints: The Selection of Defendants in World Trade Organization Disputes // *The Journal of Legal Studies*. Vol. 34 (2). P. 557–598.
- Horn H., Mavroidis P.C., Nordström H.** (1999). Is the Use of the WTO Dispute Settlement System Biased? // *Centre for Economic Policy Research*. Vol. 2340.  
*Поступила в редакцию 20 октября 2015 года*

## REFERENCES (with English translation or transliteration)

- Bown C.P.** (2002). The Economics of Trade Disputes. The GATT's Article XXIII, and the WTO's Dispute Settlement Understanding. *Economics & Politics*, 14(3), 283–323.
- Bown C.P.** (2004a). On the Economic Success of GATT/WTO Dispute Settlement. *Review of Economics and Statistics*, 86(3), 811–823.
- Bown C.P.** (2004b). Trade Disputes and the Implementation of Protection under the GATT: An Empirical Assessment. *Journal of International Economics*, 62(2), 263–294.
- Bown C.P.** (2005). Participation in WTO Dispute Settlement: Complainants, Interested Parties and Free Riders. *World Bank Economic Review*, 19, 2, 287–310.
- Guzman A.T., Simmons B.** (2005). Power Plays and Capacity Constraints: The Selection of Defendants in World Trade Organization Disputes. *The Journal of Legal Studies*, 34 (2), 557–598.
- Horn H., Mavroidis P.C., Nordström H.** (1999). Is the Use of the WTO Dispute Settlement System Biased? *Centre for Economic Policy Research*, 2340.

*Received 20.10.2015*

A.S. Firanchuk

Institute of Applied Economic Research Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Moscow, Russia

## The Determinants Influencing Trade Outcomes of WTO Disputes

**Abstract.** This author empirically considers how disputes in the WTO affect trade flows of disputed goods from complainant countries to the defendant ones. The empirical analysis based on the 141 trade disputes in the WTO over the 1995–2010 period, shows that complainant's power with respect to its possibility to adopt retaliatory measures is the important determinant of trade flows changings. A complaining country, which is an important market for the defending export, achieves *ceteris paribus* a better result in terms of import trade flows of disputed goods, if a complaining country wins a dispute.

**Keywords:** *trade disputes, WTO, international trade, trade liberalization.*

JEL Classification: F13.