

С. Ф. Сутырин, А. Г. Прокопова

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ: ВЫЗОВЫ ДЛЯ СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

В последнее время вновь оживилась дискуссия, многие участники которой ставят под сомнение необходимость существования Всемирной торговой организации (ВТО) как основы современной международной торговой системы. Явно затянувшийся по сравнению с изначально установленным графиком текущий раунд международных торговых переговоров, официально именуемый «Раунд развития», не оправдывает возлагавшихся на него ожиданий. В этих условиях отнюдь не праздным становится вопрос об эффективности деятельности ВТО как с точки зрения всего мирового сообщества, так и применительно к интересам развивающихся стран, к которым, как известно, относятся и страны Латинской Америки¹.

Имеющиеся данные позволяют говорить о достаточно динамичном развитии внешне-торговых связей большинства латиноамериканских государств, осуществляемых как в региональном, так и в глобальном форматах (табл.1).

Конечно, не следует забывать, что Китай, Индия и ряд стран СНГ демонстрируют более высокие темпы прироста экспорта и импорта товаров, превышающие 20% в годовом исчислении. Аналогичная тенденция прослеживается и в части торговли услугами. Вместе с тем в целом на страны региона приходилось в 2006 г. 5,7% мирового товарного экспорта и 5,1% мирового товарного импорта.

Сергей Феликсович СУТЫРИН — д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики СПбГУ. Окончив экономический факультет, с 1974 г. преподает в Университете. В 1978 г. защитил кандидатскую, в 1989 — докторскую диссертации. Стажировался в Лондонской школе экономики (1980–1981) и Банке Финляндии (1995–1996). Читал лекции в университетах Германии, Финляндии, Швеции, Японии. Область научных интересов — международные экономические отношения, история экономической мысли. Автор более 160 научных работ, в том числе 4 монографий. 25 работ опубликованы в США, Германии, Норвегии, Финляндии, Исландии, Японии.

Александра Геннадьевна ПРОКОПОВА — ассистент кафедры мировой экономики, обучается в аспирантуре кафедры, сфера научных интересов — социально-экономическое развитие стран Латинской Америки, внешнеэкономические связи региона. Автор 5 научных работ.

© С. Ф. Сутырин, А. Г. Прокопова, 2007

Внешняя торговля Западного полушария, 2000–2006 гг.

Регионы и страны	Экспорт					Импорт				
	Объем, млрд долл.	Годовой темп прироста, %				Объем, млрд долл.	Годовой темп прироста, %			
		2006	2000– 2006	2004	2005		2006	2006	2000– 2006	2004
<i>Мир в целом</i>	11 762	11	22	14	15	12 080	11	22	13	14
Северная Америка	1675	5	14	12	13	2546	7	17	14	11
В том числе:										
Мексика	250	7	14	13	17	268	7	16	13	15
Южная и Центральная Америка, включая страны Карибского бассейна	426	14	30	24	20	351	9	28	23	18
В том числе:										
Бразилия	137	16	32	23	16	88	7	31	17	14
Остальные страны региона	289	13	29	25	22	262	10	27	25	19

Источник: www.wto.org

Это обстоятельство обуславливает заинтересованность латиноамериканских государств в существовании эффективно функционирующей международной торговой системы. Стоит отметить, что страны Латинской Америки были не просто «пассивными пользователями», но внесли свою лепту в ее формирование. Так, Бразилия, Чили и Куба стояли у истоков образования Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), многие государства региона присоединились к «клубу» еще до 1995 г. На сегодняшний день в Латинской Америке лишь Багамские острова имеют статус наблюдателя при ВТО. Все остальные страны являются полноправными членами организации.

О тех возможностях, которые предоставляет ВТО рассматриваемым государствам, позволяет судить, в частности, тот факт, что страны Латинской Америки достаточно часто обращаются (по собственной инициативе в качестве истцов или вынужденно — в качестве ответчиков) к механизму разрешения споров для урегулирования торговых конфликтов, возникающих как между ними самими, так и с представителями «золотого миллиарда» (табл. 2). При этом необходимо особо подчеркнуть, что более 2/3 всех споров с «аутсайдерами» заканчивается в пользу латиноамериканских государств².

Наряду с другими развивающимися странами государства Латинской Америки пользуются в рамках ВТО определенными привилегиями. Для них, как известно, предусмотрен специальный и дифференцированный режим. Им может оказываться техническая помощь со стороны Секретариата ВТО и Комитета по торговле и развитию. В последнее время расходы на эти цели увеличиваются. Так, в 2004 г. только из бюджета ВТО на проведение более 500 мероприятий в рамках так называемой программы «Связанные с торговлей действия по техническому содействию» (*Trade Related Technical Assistance Activities*) было выделено 5 млн шв. франков³.

Таблица 2

**Участие стран Латинской Америки в спорах, урегулированных в рамках ВТО
в 1995–2006 гг.**

Страна	Как истец		Как ответчик	
	Общее кол-во исков	Страны-ответчики	Общее кол-во исков	Страны-истцы
Антигуа и Барбуда	1	США	–	
Аргентина	14	Бразилия, Чили (5)*, ЕС (3), Перу, США (3), Венгрия	16	Бразилия (2), Чили, ЕС (7), Индия, Индонезия, США (4)
Бразилия	22	Аргентина (2), Канада(3), ЕС (6) Мексика, Перу, Турция, США(8)	14	Аргентина, Канада, ЕС(4), Индия, Япония, Филиппины, Шри-Ланка, США(4)
Чили	10	Аргентина, Эквадор, ЕС(2), Мексика, Перу(2), США(2), Уругвай	12	Аргентина(5), Колумбия(2), ЕС(3), Гватемала, США
Колумбия	4	Чили(2), Никарагуа, США	2	Панама, Таиланд
Коста-Рика	4	Доминиканская республика, Тринидад и Тобаго(2), США	–	
Доминиканская республика	–		3	Коста-Рика, Гондурас(2)
Эквадор	3	ЕС, Турция, США	3	Чили, Мексика(2)
Гватемала	6	Чили, ЕС(3), Мексика(2)	2	Мексика
Гондурас	6	Доминиканская республика(2), ЕС(3), Никарагуа	–	
Мексика	16	Эквадор(2), ЕС(3), Гватемала (2), Панама, США(7), Венесуэла	14	Бразилия, Чили, ЕС(3), Гватемала(2), Никарагуа, США(6)
Никарагуа	1	Мексика	2	Колумбия, Гондурас
Панама	3	Колумбия, ЕС(2)	1	Мексика
Перу	2	ЕС	4	Аргентина, Бразилия, Чили(2)
Тринидад и Тобаго	–		2	Коста-Рика
Уругвай	1	ЕС	1	Чили
Венесуэла	1	США	2	Мексика, США
Страны Латинской Америки в целом	94	ЕС(26), США(25), страны Латинской Америки(37)	78	ЕС(17), США(16), страны Латинской Америки(37)

* Количество споров с данной страной (нет указаний в случае с единичным спором).

Источник: www.wto.org

Отдельно следует обратить внимание на то, что страны Латинской Америки весьма активно проявляют себя в качестве членов рабочих групп, создаваемых для ведения переговоров с претендентами на вступление в организацию. Так, известно, что конкретные условия присоединения к ВТО в значительной мере не задаются изначально, а являются результатом переговорного процесса. В этих условиях члены организации вполне закономерно пытаются не упустить свой шанс и выторговать как можно большие уступки.

Например, в ходе переговоров о присоединении к ВТО Китая ему при непосредственном участии Мексики практически в самый последний момент были навязаны дискриминационные ограничения в части применения по отношению к китайским товарам защитных мер на селективной основе. В результате Китай оказался существенно ущемлен в своих правах по сравнению с другими членами организации⁴.

Аналогичные требования предъявляла Мексика и к России. В ходе переговоров с нашей страной одной из последних стран Рабочей группы, с которой Россия подписала двусторонний протокол, стала Коста-Рика⁵. А с Гватемалой переговорный процесс пока еще не завершился.

Выше уже отмечалось, что нынешний раунд переговоров ВТО должен сделать современную международную торговую систему в большей степени, чем ранее, ориентированной на учет интересов развивающихся государств, составляющих сегодня большинство членов организации. В сложившихся условиях эти страны становятся все более значимыми субъектами переговорного процесса. Это достигается как за счет более четкого осознания собственных интересов, так и благодаря созданию различных коалиций с государствами, занимающими схожую позицию. Одним из наиболее ярких примеров такой коалиции является Группа 20 (G20)⁶. Ее формирование дало развивающимся странам возможность значительно усилить свои переговорные позиции. Раньше основные решения в ГАТТ/ВТО готовились США, ЕС, Японией и Канадой (так называемая Группа «квадро»). Теперь же, являясь одним из лидеров G20, Бразилия вошла в число основных переговорщиков ВТО, став наряду с США, ЕС и Индией полноправным членом «Новой квадрои» и «Большой шестерки» (США, ЕС, Япония, Австралия, Индия, Бразилия).

Рассмотрим позицию латиноамериканских стран по поводу ряда важнейших вопросов, обсуждаемых в рамках Доха раунда.

Торговля сельскохозяйственной продукцией. Эта проблема, без всякого преувеличения, является на сегодняшний день ключевой. Она рассматривается по трем направлениям: мерам внутренней поддержки, экспортным субсидиям и доступу на рынок.

В первом случае Бразилия, Куба, Чили, Перу и Уругвай поддерживают своих производителей сельскохозяйственной продукции, используя различные механизмы. В основном, однако, это разрешенные Соглашением ВТО о сельском хозяйстве меры «зеленой корзины». Правда, они применяются странами региона в значительно меньших объемах, чем США и ЕС.⁷ Но в проведении радикального пересмотра содержания корзины названные государства Латинской Америки едва ли заинтересованы.

Что касается экспортных субсидий, то латиноамериканские страны являются их принципиальными противниками. Принятое в этой связи в декабре 2006 г. на шестой конференции министров ВТО в Гонконге решение о полной отмене экспортных субсидий к 2013 г. в целом можно считать отвечающим интересам государств региона.

В вопросе доступа на рынок страны Латинской Америки настаивают на проведении тарифной либерализации. При этом они выступают за такой ее вариант, который

предоставлял бы развивающимся государствам определенные возможности для более активной защиты своих фермеров по сравнению с развитыми.

Доступ на рынок несельскохозяйственной продукции. Латиноамериканские государства, равно как и подавляющее большинство развивающихся стран в целом, настаивают на действии принципа «неполной взаимности». Как и в случае торговли сельскохозяйственной продукцией, речь идет о более радикальной либерализации со стороны развитых экономик. Важным элементом дискуссии здесь является обсуждение конкретного варианта формулы для расчета снижения тарифов. На столе переговоров находят два основных предложения. Первый, предлагаемый США вариант нередко называют Швейцарской формулой с двойным коэффициентом:

$$T_1 = \frac{aT_0}{a+T_0}, \quad (1)$$

где T_1 — окончательный уровень связывания; T_0 — базовый уровень связывания; a — коэффициент снижения, определяющий новое значение тарифной ставки относительно первоначальной.

Иными словами, чем ниже величина, тем больше сокращается ставка. При этом предполагается использовать два значения коэффициента — одно для развитых, другое для развивающихся стран⁸.

Второй вариант предлагают Аргентина, Бразилия и Индия. В этом случае Швейцарская формула включает в себя среднее для каждой страны значение фактического связанного тарифа:

$$T_1 = \frac{B \times T_a \times T_0}{B \times T_a \times T_0}, \quad (2)$$

где T_1 — окончательный уровень связывания; T_0 — базовый уровень связывания; T_a — среднее фактическое значение связанного тарифа; B — коэффициент снижения, устанавливаемый отдельно для каждой применяющей формулу страны (при этом чем ниже величина B , тем больше сокращается ставка).

Как известно, в ходе переговоров в рамках ГАТТ/ВТО к формулам для расчета снижения тарифных ставок традиционно предъявляются определенные требования⁹. Они включают в себя гармонизацию тарифов, общее существенное снижение тарифных ставок, сокращение числа тарифных пиков, учет интересов отдельных государств в отношении различных товарных позиций, обеспечение специального и дифференцированного режима для развивающихся стран.

Эти требования позволяют наглядно оценить различия между двумя вышеназванными вариантами Швейцарской формулы. Первый из них обеспечивает тарифную гармонизацию как применительно к каждой отдельно взятой стране, так и между использующими его государствами. В свою очередь вариант, предлагаемый Аргентиной, Бразилией и Индией, способствует тарифной гармонизации только на национальном уровне. Обе формулы нацелены на существенное сокращение средней величины тарифной ставки, хотя вторая позволяет достичь здесь лучших результатов. В отличие от (1), по отношению к странам, имеющим достаточно большое количество тарифных пиков и, следовательно, высокое значение T_a , (2) может привести к существенно меньшему снижению. В то же самое время она является более эффективным средством борьбы с тарифной эскалацией¹⁰. Наконец, фактически, по определению, Швейцарская формула, включающая средние значения фактического связанного тарифа, выглядит предпочти-

тельнее с точки зрения обеспечения специального и дифференцированного режима для развивающихся стран.

Торговля услугами. В настоящий момент данный вопрос не рассматривается столь активно, что объективно на руку странам Латинской Америки. Дело в том, что многие из них остаются достаточно закрытыми в таких сферах, как образовательные, экологические, логистические и некоторые другие услуги.

Серьезные трудности в реализации повестки дня Доха раунда являются одновременно и наглядным подтверждением, и результатом тех острых противоречий, с которыми сопряжено функционирование современной международной торговой системы. Это заставляет всерьез задуматься не только о перспективах его завершения, но и о судьбе ВТО в ее нынешнем виде. Применительно к рассматриваемой группе государств вопрос может быть сформулирован следующим образом: «Существует ли для Латинской Америки приемлемая альтернатива ВТО?»

Отвечая на этот вопрос, целесообразно рассмотреть три основных варианта. Во-первых, можно в принципе отказаться от регулирования международной системы на постоянной основе и довериться «невидимой руке» рынка. Как показали исследования Рауля Пребиша и Селсо Фуртадо¹¹, в таком случае будет происходить неэквивалентный международный обмен в пользу развитых стран. В результате страны латиноамериканского региона неизбежно останутся на мирохозяйственной периферии. Латиноамериканские экономисты заявляли, что мировой рынок не обеспечивает на основе критерия сравнительных преимуществ наилучшего распределения ресурсов и благополучия для всех партнеров, а навязывает отсталым странам в ущерб им постоянную тенденцию к неравновесию. Эти исследователи рассматривают внешнюю торговлю как особый механизм «выкачивания» доходов с периферии в центр мирового хозяйства. Ухудшение условий торговли связывается с особенностями международного разделения труда, дискриминационной торговой политикой развитых стран и изменениями, происходящими в ходе научно-технического прогресса. Таким образом, совсем отказываться от межправительственного регулирования международной торговли не стоит.

Ликвидация ВТО объективно сопряжена с далеко идущими драматическими последствиями для всех участников международной торговли, и в первую очередь для менее развитых государств. Конечно, в своем нынешнем виде сама организация и выработанные ею нормы далеки от совершенства. Тем не менее отсутствие каких бы то ни было общепринятых правил как таковых, как представляется, должно быть признано худшим из всех возможных вариантов¹².

Во-вторых, речь может идти о формальном сохранении ВТО и одновременном ускоренном переносе центра тяжести регулирования международной торговли в плоскость деятельности институтов и торговых соглашений с ограниченным числом участников. Именно об этом говорили, например, в апреле 2007 г. на Атлантическом совете США, прямо призывая к отказу от продолжения Доха раунда¹³. В несколько более широком контексте опыта последнего десятилетия здесь уместно обратить внимание на развитие региональной экономической интеграции. Она, с определенной точки зрения, представляет собой альтернативу глобальной либерализации, лежащей в основе деятельности ВТО.

Как известно, латиноамериканский регион преуспел в создании интеграционных блоков, причем не только зон свободной торговли, подобных НАФТА, но и таможенных союзов, таких как МЕРКОСУР¹⁴. Однако согласовать в рамках таких соглашений с развитыми странами приемлемым для себя образом все спорные вопросы, особенно касающиеся либерализации торговли сельскохозяйственной продукцией, латиноамерикан-

ским государствам не удастся. Провал переговоров о создании Зоны свободной торговли, которая объединила бы 34 страны Западного полушария (за исключением Кубы), отчасти можно объяснить именно нежеланием США распространять договор на продукцию сельского хозяйства¹⁵.

В любом случае в рамках региональных блоков невозможно охватить столь широкий круг вопросов, которые регулируются нормами и правилами ВТО. В недавней своей речи Генеральный директор ВТО Паскаль Лами подчеркнул, что, например, проблемы субсидирования, введения антидемпинговых и компенсационных пошлин не рассматриваются ни в одной другой группировке и организации, кроме ВТО¹⁶. Не случайно Мексика, уже заключив порядка 12 соглашений с 44 странами, все равно вошла в G-20 и активно защищает там свои интересы, особенно в сельском хозяйстве¹⁷.

Наконец, в-третьих, можно идти по пути совершенствования существующих норм и правил функционирования международной торговой системы. Именно этот вариант представляется в наибольшей степени отвечающим интересам стран Латинской Америки. Да, в настоящий момент ВТО столкнулась с серьезными трудностями. Однако это основание не для ликвидации организации, а еще один повод для поиска пути ее дальнейшего развития¹⁸.

При этом, как считают некоторые исследователи, ключ к спасению переговорного процесса и самой ВТО лежит в переключении на обсуждение не столько конкретных деталей, сколько общих принципов. Показательно в этом плане мнение бывшего президента Мексики Э. Седильо, занявшего впоследствии пост директора Центра изучения проблем глобализации при Йельском университете. Он, в частности, считает, что вместо обсуждения взаимных сбалансированных уступок, возможно, было бы легче договориться о более важном вопросе — общем видении международной торговой системы, которая способствует экономическому росту и развитию. Временный отказ от обсуждения деталей позволит членам ВТО согласиться с тем, что в некоем приемлемо и комфортно отдаленном будущем международная торговая система должна предполагать снятие всех барьеров на пути движения товаров и существенную общую либерализацию торговли услугами, а также принятие принципов взаимности и недискриминации. «Возможно, удалось бы также договориться о том, что ВТО принесла бы наибольшую пользу, если бы концентрировалась только на вопросах либерализации торговли, освободившись от прочих проблем управления глобальной экономикой и передав их другим международным или региональным институтам. В результате этого переговорщики обрели бы компас, необходимый для того, чтобы вновь начать плавание по бурному морю торговых переговоров»¹⁹.

¹ К странам Латинской Америки авторы относят все страны Центральной и Южной Америки, а также страны Карибского бассейна. До недавнего времени в рамках ВТО придерживались такого же подхода, однако в настоящее время выделяется «Южная и Центральная Америка» (включающая страны Карибского бассейна), при этом Мексика относится к Северной Америке.

² Biggs G. The Settlement of Disputes under the WTO. The Experience of Latin America and the Caribbean // *Cepal Review* 86. 2005. August.

³ WTO Annual Report 2005. Geneva, 2005. P. 156–158.

⁴ Данное требование в принципе является грубейшим нарушением статьи 1 Соглашения ВТО по защитным мерам, устанавливающей принцип неселективного использования защитных мер, которые должны применяться независимо от источника экспорта.

⁵ Подробнее см.: Прокопова А. Г. Присоединение России к ВТО и Латинская Америка // *Латинская Америка*. 2005. № 11.

⁶ Группа 20 (G-20) была создана в рамках Доха раунда в 2003 г. развивающимися странами, доля в мировом экспорте сельскохозяйственной продукции которых составляет около 20%. В настоящий момент членами

данной коалиции являются 5 стран Африки (Египет, Зимбабве, Нигерия, Танзания, ЮАР), 6 стран Азии (Индия, Индонезия, Китай, Пакистан, Таиланд, Филиппины) и 10 стран Латинской Америки (Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гватемала, Куба, Мексика, Парагвай, Уругвай и Чили), причем Бразилия была инициатором создания данного альянса (www.g-20.mre.gov.br).

⁷ Подробнее см.: World Trade Report. 2006. WTO.

⁸ Этим и объясняется название данного варианта Швейцарской формулы.

⁹ Более подробно о проблеме выбора формулы для расчета снижения тарифных ставок см.: Formula Approaches to Tariff Negotiations. Note by the Secretariat. Revision // TN/MA/S/3/Rev. 2. – 11.04.2003 (<http://www.wto.org>).

¹⁰ Еще в параграфе 16 принятой в Доха раунд декларации снижение уровня тарифной эскалации было названо среди основных целей переговоров по доступу на рынок несельскохозяйственной продукции.

¹¹ Первым заговорил о неэквивалентности международного обмена аргентинский экономист Рауль Пребиш (1901–1986). Пребиш занимал в свое время посты исполнительного секретаря Экономической комиссии ООН для Латинской Америки (ЭКЛА), директора Латиноамериканского института экономического и социального планирования (ИЛПЕС), генерального секретаря Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Его последователем является бразильский экономист Селсо Фуртадо, который в 1950-е годы был ведущим сотрудником ЭКЛА.

¹² Конечно, не следует полностью игнорировать известный тезис «лучше не иметь никакой договоренности, чем иметь плохую». Он довольно часто упоминается в ходе различных дискуссий по поводу ВТО. Вместе с тем подобный подход, если и применим, то только к оценке отдельных конкретных соглашений, но никак не ко всей международной торговой системе.

¹³ US experts call for end to global trade rounds // Financial Times. 2007. 21 April.

¹⁴ Подробнее об особенностях интеграции в латиноамериканском регионе см.: *Сутырин С. Ф.* Итоги и перспективы развития региональной интеграции в Латинской Америке // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2005. Вып. 3.

¹⁵ *Dantas A. T.* Las Negociaciones en el Ámbito de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y el Papel del MERCOSUR: Pre-print доклада на конференции Мирового общественного форума «Диалог цивилизаций». Родос. Октябрь 2006 г.

¹⁶ Новости ВТО. 23 марта. 2007 (www.wto.org).

¹⁷ Подробнее см.: *Managing the challenges of WTO Participation. 45 case studies / Ed. by P. Gallanger, P. Low, A. L. Stoler.* WTO. Cambridge University Press, 2005.

¹⁸ Главный редактор «Industry Week» Дж. Маккленахен скорее всего прав, утверждая, что «если бы ВТО не существовала, ее надо было бы создать, для того чтобы поддерживать правила ведения торговли в становящемся все более конкурентным и экономически взаимосвязанным мире» (Industry Week. 2006. 9 August).

¹⁹ *Zedillo E.* Doha or die // The World in 2004. The Economist. 2004. P. 93.

Статья поступила в редакцию 20 июня 2007 г.