

**Омский государственный университет
Факультет международного бизнеса**

**Международные экономические отношения
в контексте глобализации**

Учебное пособие

Рекомендовано
Ученым советом факультета международного бизнеса ОмГУ
для студентов экономических специальностей
высших учебных заведений

Омск 2003

Издательство "Наука-Омск"

УДК 339(075.8)

ББК 65.58

М-433

Авторы: к.и.н., доцент Ю.П. Дусь (Введение); к.э.н., доцент Чухломин В.Д. (Раздел II), к.э.н., доцент И.Н. Юдина (Предисловие; Разделы: I, III, IV)

Рецензенты: д.э.н., проф. О.К. Михайлова

Кафедра мировой экономики и делового администрирования
Тюменского гос. ун-та; зав. кафедрой Н.О. Вилков

Международные экономические отношения в контексте глобализации: Учебное пособие / По ред. Ю.П. Дусь. — Омск: Изд-во "Наука-Омск", 2003. — 349 с.

В учебном пособии рассмотрены важнейшие аспекты развития международных экономических отношений конца XX столетия, в том числе: особенности современной торговли товарами и услугами, зарубежные прямые инвестиции, глобальная деятельность транснациональных корпораций, валютно-финансовые отношения. В работе показано, как формируется внутренняя и внешняя политика национальных правительств на фоне тех глобальных процессов и перемен, которые происходят в настоящее время в мировом хозяйстве.

Учебное пособие предназначено для студентов экономических специальностей вузов, изучающих мировую экономику и международные экономические отношения.

© Дусь Ю.П., Чухломин В.Д., Юдина И.Н., 2003

ISBN 5-98236-003-1

Предисловие

Курс «Международные экономические отношения» вошел во все учебные образовательные стандарты вузов, готовящих специалистов по направлениям «Мировая экономика», «Международные отношения», и на сегодня недостатка в учебниках нет. Данное учебное пособие имеет некоторую специфику. Во-первых, оно готовилось на материалах, учитывающих реалии современного мира.

Главной мегатенденцией нашего времени является процесс глобализации, понимаемый как развитие экономической и политической взаимозависимости стран и регионов до такого уровня, на котором становится возможной и необходимой постановка вопроса о создании единого мирового правового поля и мировых органов экономического и политического управления. В нашем пособии нашли отражения все измерения глобализации: она, во-первых, рассматривается как объективная тенденция мирового экономического развития, что проявляется в изменении характера торговли товарами и услугами, большей открытости национальных рынков и растущей взаимозависимости национальных экономик; во-вторых, она рассматривается через призму национальной политики правительств с целью оптимальным образом подключиться к этому процессу, а не остаться на обочине (балансировать вызовы и выгоды участия в глобализирующейся мировой экономике).

И, наконец, как используемая методология, концепция глобализации позволяет яснее понять, в каком направлении развиваются международные отношения, в каком состоянии находится экономика страны (предприятия). Выход интересов хозяйственных субъектов за национальные рамки и растущая мировая взаимозависимость сопровождаются становлением новых источников внешнеполитической инициативы — международных неправительственных организаций, частных корпораций и индивида, которые действуют наряду с национальными государствами и международными организациями. Их интересы могут не совпадать или вступать в противоречие с национально-государственными интересами. Персонификация международных отношений требует от правительств большей прозрачности во внешней политике, более широкого участия граждан и корпораций в её разработке и обсуждении.

Введение посвящено некоторым основным понятиям курса (мировое хозяйство, МЭО, международное разделение труда), описываются участники современных международных отношений. Эта часть написана на хорошем историческом материале, показывающей специфику МЭО на каждом этапе исторического развития с точки зрения формирования и развития международного разделения труда на Востоке и на Западе, начиная с эпохи древних цивилизаций (Месопотамия, Египет, Греция, Рим) и заканчивая нашим временем.

В разделе I («Мировая торговля и международные торговые отношения») рассматривается не только развитие международных торговых отношений за период с середины XX в, но и делается акцент на изменении самого характера торговли под влиянием процессов транснационализации производства, когда сама внешняя торговля трансформируется во внутрифирменную, а основными участниками торговли становятся мультинациональные предприятия.

Еще один важный аспект современной международной торговой системы – развитие процессов регионализации и многосторонности. Они также рассматриваются на примере формирования зон свободной торговли и политики многосторонней либерализации в рамках деятельности Всемирной торговой организации с середины 90-х гг. XX в и на перспективу; возникающие в связи с этим вопросы внутренней и внешней экономической политики, особенно с точки зрения интересов развивающихся стран.

Раздел II посвящен углубленному изучению особенностей современного мирового рынка услуг. Как известно, сфера услуг на сегодня – доминирующий сектор в экономике развитых стран. В мировой торговле растет конкуренция на этом сегменте между небольшой группой развитых стран; принимаются многосторонние соглашения по либерализации торговли услугами. Рассматриваются классификации услуг, специфика торговли услугами; приводятся примеры эмпирических исследований по данной тематике в западных (в основном, англосаксонских) странах. Этот материал излагается на стыке теоретических и эмпирических исследований, что придает ему определенный академизм. А та часть раздела, в которой рассматриваются некоторые положения международного маркетинга услуг, имеет определен-

ный прикладной характер и будет весьма полезна для студентов, специализирующихся по внешнеэкономической деятельности предприятий.

Раздел III «ТНК и зарубежные инвестиции» посвящена такой стороне мирохозяйственных связей, которые сегодня все более выходят на передний план, вытесняя (или дополняя) внешнюю торговлю: вывоз предпринимательского капитала, регулирование отношений, возникающих в связи с этим (международные соглашения и национальные законы по иностранным инвестициям). Масштабы таких явлений как вывоз прямых зарубежных инвестиций и глобальная деятельность транснациональных компаний (ТНК) трудно поддаются точной оценке (счет идет на триллионы долларов). Известно лишь, что именно под влиянием глобальной стратегии этих, так называемых «актеров» всемирных (планетарных) хозяйственных связей, мировое хозяйство за последнюю четверть века существенно трансформировалась в глобальную систему и, в связи с этим, меняется роль правительств, которые пересматривают свои отношения с этими главными действующими лицами в мировом хозяйстве, предоставляя им больше свободы и извлекая из этого выгоды.

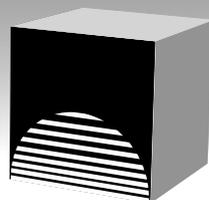
Заключительный раздел IV «Международные валютно-кредитные отношения» затрагивает различные стороны валютно-финансовых взаимоотношений государств на уровне официальных лиц и в рамках международных финансовых организаций (МФО). Новым материалом можно считать рассмотрение аспектов финансовой глобализации, валютно-финансовых кризисов последнего десятилетия и новой роли правительств и МФО в свете построения новой архитектуры международной валютно-финансовой системы.

Авторы выражают надежду, что данное учебное пособие будет полезно и необходимо всем студентам, более углубленно занимающимся изучением современных международных экономических отношений, критически и творчески подходящим к осмыслению процессов в глобализирующемся мире. А все недостатки и опечатки в тексте относить исключительно на их счет.

ВВЕДЕНИЕ

ЗАРОЖДЕНИЕ И ЭВОЛЮЦИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

- *Смысл и содержание понятия «международные экономические отношения»*
- *Зарождение и эволюция мирохозяйственных связей. Разделение труда на Западе и Востоке*
- *Современное разделение труда между развитыми и развивающимися странами*



1. *Смысл и содержание МЭО*

Современное мировое хозяйство — это целостная система связей, возникающих между нациями в процессе хозяйственного общения. Процессы, происходящие во внутренней экономике постепенно выходят за национальные границы и становятся общемировыми. А процессы, происходящие в глобальном масштабе воздействуют на все страны в той или иной степени. Сегодня в случае глобального кризиса бедные страны страдают максимально, а богатые — испытывают рецессию примерно также, как в прошлом по-разному переживали тяжёлые времена богатые и бедные слои отдельных обществ. Можно утверждать, что такое качественное изменение связано с ростом ассиметричной взаимозависимости стран мира, с международными экономическими отношениями, превратившими мировую экономику в целостную саморазвивающуюся систему, в которой есть свой центр — промышленно развитые страны (ПРС) и периферия — развивающиеся страны (РС).

Конечно, и сегодня, наряду с реальной международной системой, основанной на интернационализированном производстве, на общих торговых, валютно-финансовых режимах и прочее, существует отсталая, традиционная экономика. Но именно благодаря межнациональным связям, которые существовали ещё тогда, когда весь мир был по сути механической суммой патриархальных разрозненных экономик, постепенно сформировалось мировое хозяйство наших дней. Понимание ме-

ханизма развития и реализации межстрановых хозяйственных связей поможет разобраться в сегодняшнем состоянии мировой экономики и сделать прогнозные оценки.

Предметом МЭО являются хозяйственные связи (торговые, производственные, научно-технические, валютно-финансовые, кредитно-денежные) между странами и механизм реализации этих связей.

Международные экономические отношения развиваются на 4-х уровнях, соответственно:

- на частноправовом уровне между физическими и юридическими лицами (национальными предприятиями различных форм собственности);

- на официальном субнациональном, национальном и супранациональном уровнях между муниципальными, региональными, правительственными структурами отдельных стран и интеграционных объединений ряда стран (например, ЕС, НАФТА, АТЭС и пр.);

- на транснациональном уровне между транснациональными корпорациями, для которых национальные границы становятся «прозрачными»;

- на межправительственном международном уровне: на уровне международных организаций и объединений например, ООН);

- на неправительственном уровне между институтами гражданского общества и частными лицами — глобальными акторами (например, наиболее известное движение с середины 90-х гг. XX в. — антиглобализм¹).

Если говорить об основной причине развития мирохозяйственных связей, то она заключается в естественно исторически

¹ Например, когда в 1995 г. страны-члены ОЭСР начали переговоры с целью заключения договора о регулировании международной инвестиционной деятельности, против этого была образована всемирная коалиция. 600 совершенно различных НПО из 70 стран — от «Amnesty International» и «Oxfam» до «Sierra Club» — выступили против проекта договора в 1998 г. благодаря акциям, скоординированным через Интернет, вынудили правительства отказаться от своих намерений.

сложившейся неравномерности экономического развития в планетарном масштабе, в неравномерности размещения ресурсов (людских, природных средств, капитала, технологий). Институционально оформившись, они приобрели субъективный характер и находились под влиянием политических, социально-экономических и правовых факторов.

В механизме осуществления МЭО обычно выделяют три уровня регуляции: на микроуровне — через систему международного маркетинга и заключение дву — и многосторонних контрактов между предприятиями разных стран в сфере внешнеэкономической деятельности (ВЭД); на макроуровне — через правовые и организационные нормы (межправительственные договоры, интеграционные соглашения). Третий — глобальный уровень регуляции — через наднациональное, межгосударственное регулирование (Уставы и соглашения Всемирного Банка, МВФ, ВТО).

Основными процессами, характеризующими интенсивность и уровень развития международных экономических отношений на современном этапе, являются:

- углубление международного разделения труда (МРТ);
- невиданное увеличение мобильности факторов производства;
- глобализация международных экономических процессов;
- интернационализация производства и капитала;
- глобализация международной финансовой системы;
- возрастание наднациональной, межгосударственной регуляции экономических и валютно-финансовых процессов.

В итоге, значительная часть специалистов считает, что названные тенденции приведут к созданию единого планетарного рынка товаров и услуг, транснационализации мирового хозяйства и глобализации мировой экономики. При этом, характер и формы названного гипотетического сближения зависят от влияния различных дополнительных факторов, включая научно-технический прогресс, и кооперации в решении ряда глобальных проблем: энерго-сырьевой, продовольственной, экологической и демографической, неравномерности развития богатых и бедных стран.

2. Процесс становления мирохозяйственных связей

Учёные, видимо, вполне справедливо считают, что в ранний период существования человечества, именуемый собирательством, международных экономических отношений по понятным причинам быть не могло. Только переход к скотоводству, земледелию, а также ремеслу, происходивший неравномерно по месту и времени примерно от 10 до 3 тысяч лет до н.э., создаёт первые предпосылки для обмена между группами древних племен, специализировавшихся в том или ином виде хозяйства. Существует мнение ряда специалистов, что регион, раньше других перешедший к производящему земледелию, а значит — и к налаживанию дальних межплеменных обменов, находился в районе современного северо-западного Таиланда. С помощью обмена люди стремились получить прежде всего какие-либо редкие вещи или труднодоступное сырьё. Первоначально обмен осуществлялся без посредников (купцов), но уже в третьем тысячелетии до н.э. обнаруживаются целые поселения торговцев в древнейших центрах цивилизации, в частности, в Месопотамии (шумеры) и Средиземноморье (финикийцы были первыми профессиональными моряками и торговцами).

При переходе к земледелию, с расширением рамок частной собственности наступает разложение общины и вызывает государство. Ранее всего государства возникли в тех областях, где продуктивность земледелия была особенно значительна (южное Междуречье и Египет с их ирригационным земледелием). Примечательно, что уже в этот период (IV—III тысячелетие до н.э.) Месопотамия, не располагавшая практически никакими природными богатствами (не было даже камня, в изобилии — только глина и тростник), за счёт широко развёрнутой государством системы международных торговых связей могла обеспечивать себя золотом из западных областей Индии, серебром из Малой Азии, камнем из Ирана и пр. в обмен на зерно, финики, шерсть. Наблюдалась невиданная интенсивность торговли, однако археологи не смогли обнаружить территорий рынков ни в одном из шумерских городов, хотя предметы шу-

мерского ремесла обнаруживаются повсюду от средиземноморского побережья до Средней Азии. Попасть туда они могли только с торговыми караванами, следовательно, можно сделать предположение, что при «азиатском» способе производства экспорт избыточных товаров, как и импорт осуществлялись централизованно, а купцы, по сути, были на государственной службе — «снабженцами» тамошних царей.

Таким образом, на ранних этапах развития человечества три фактора способствовали интенсификации экономических связей:

- потребность общества в редких вещах;
- высокая продуктивность сельскохозяйственного производства;
- сильная государственная власть.

Торговля не была единственной формой международных экономических связей в древности; к ним можно отнести войны и связанный с ними сбор дани. Так, в Египте эпохи Нового царства (1580–1085 гг. до н.э.) не было стимула для развития международной торговли, ибо все необходимое для себя страна силой брала у своих соседей в виде добычи и дани. Причём приток сырья, скота, золота и рабов был настолько велик, что способствовал бурному экономическому развитию. Только к концу Нового царства Египет начинает всерьез заниматься торговлей.

Уже в то время торговля осуществлялась как по суше, так и по морю. Именно так, комбинированно, например, Индия (Хараппская цивилизация) торговала с Месопотамией. За 2,5–1,5 тысяч лет до н.э., благодаря встречным потокам купцов из этих центров, возник обнаруженный археологами крупный, даже по нынешним временам, перевалочный пункт на острове Бахрейн.

В I тысячелетии до н.э., за несколько сот лет до Р.Х., оформилась и первая трансконтинентальная международная трасса — Великий шелковый путь. Он связывал народы от Средиземноморья до Китая на расстоянии 7 тыс. км. Караваны двигались непрерывной чередой, по образному выражению китайского историка Сыма Цяня (145–86 гг. до н.э.), «один не выпускал из виду другого».

Китай (империя Хань) уже тогда экспортировала железо, считавшееся лучшим в мире, никель, драгоценные металлы, лаковые, бронзовые и другие художественные и ремесленные изделия. Основным предметом китайского экспорта был шелк, производимый в то время только в Китае. Торговые, а с ними дипломатические и культурные обмены по Великому шёлковому пути впервые в значительном масштабе способствовали развитию и укреплению международных отношений.

На ранних этапах древнегреческой цивилизации (XI—IX вв. до н.э.) греки, как и египтяне Нового царства, торговлей почти не занимались (да, впрочем, и ремеслом), предпочитая военный грабеж. Нужные чужеземные товары добывались силой. Это было отражением уже упоминавшегося уровня социальной неразвитости: в мире мелких полисов-общин без резко выделенной верхушки, внешние связи практически не развивались. Низкий уровень социально-экономического развития, незначительное расслоение населения не способствуют расширению торговых связей, а последние, в свою очередь, не стимулируют хозяйственный прогресс. Аналогию этому можно найти и в наше время.

Однако, уже через два—три века (VIII—VI вв. до н.э.) с ростом населения и социального расслоения, торговля превращается в ведущую отрасль греческого хозяйства. Одни только Афины экспортировали оливковое масло, вино, медь, свинец, мрамор, шерсть, изделия из металла, керамику. Важнейшими статьями импорта были хлеб и рабы, а также рыба, скот, кожа, парусина, пенька, корабельные лес и пр.

Таким образом, если на ранних этапах основными товарами при международных контактах были редкие, отсутствующие в данной местности продукты и материалы, то по мере роста цивилизации и населения катализаторами внешней торговли всё больше становились недостаток продовольствия и простых товаров. Это означало также, что производство уже могло обеспечивать излишки продукции для продажи за рубеж, причём по достаточно обширному перечню товаров. Стоит отметить и то, что в отличие от Древнего Востока, где в товарном обращении находились в основном всё-таки предметы роскоши,

в античном мире в существенно большей степени для международных обменов использовались предметы повседневного спроса — один из факторов будущего производственного, а затем и военно-политического опережения Европы.

Древний Рим славился размахом своей торговли, отдельные элементы которой поражают воображение и сегодня: грандиозный Троянов рынок имел пять этажей и превосходил многие современные супермаркеты, грузоподъёмность морских торговых судов достигала тысячи тонн.

Городской характер Римской империи стимулировал развитие обширной торговой сети и более полного разделения труда. Один лишь город Рим в эпоху максимального расцвета мог иметь население свыше 1 млн. человек. Поскольку прокормить столь значительное население за счёт местных ресурсов было невозможно, был создан огромный флот для доставки пшеницы из Сицилии, Северной Африки и Египта. Международные экономические контакты Рима простирались от края до края Евразии. Есть предположения, что интенсивность контактов с Китаем, стремление получить оттуда колоссальное по тем временам количество весьма дорогого шёлка заставляло римских вождей искать новые источники средств за счёт расширения захватов, что, в свою очередь, истощало мощь империи и способствовало приближению её краха.

В раннем средневековье (V–IX вв.) международная, да и внутренняя торговля Европы, претерпела колоссальный регресс. Вся продукция за редким исключением потреблялась внутри феодальной вотчины. Внешняя торговля не оказывала серьёзного влияния на общий уровень экономической жизни. С XIV–XV вв. рыночная активность возрастает, возрождается дальняя транзитная торговля. В Европе оформляются два центра внешней торговли:

- Средиземное море (страны Южной и Центральной Европы торговали между собой, а также с Византией, странами Востока, Чёрного моря).

- Балтийское и Северное моря (вели обмены: Северо-Запад Руси, Литва, Польша, Северная Германия, Скандинавские страны, Великобритания, Нидерланды, Северная Франция).

Если южное направление включало торговлю в значительной мере предметами роскоши, пряностями, тканями, золотом, серебром, оружием, отчасти зерном, то по второму, северному, торговля в основном шла предметами широкого потребления: рыбой, солью, шерстью, сукном, льном, пенькой, воском, лесом, мехами. Данное разделение достаточно зримо отображало нараставшее доминирование северной Европы над Югом (вспомним хотя бы возникновение двух «транснациональных» Ост-Индских компаний в Англии и в Голландии 1600 и 1602 гг. соответственно, которые, несмотря на конкуренцию между собой, своим главным врагом считали португальцев).

Далее отношения между нациями стремительно становятся не только международными, но и мировыми. Катализатором процесса были Великие географические открытия, а с XVI века межконтинентальные связи становятся реальностью. Интенсивность межнациональных торговых отношений перекрывает все известное в период средневековья. Ещё в XII веке Европа была экспортёром сырья (железо, лес) и рабов, импортируя с Востока готовую продукцию и пряности. А уже с XIV–XV вв. европейцы вывозят готовую продукцию: текстиль, качество которого хуже восточного, но он дешевле, бумагу, мыло и пр. в восточные страны. Одной из важнейших причин ускорения развития Европы было внедрение частичной механизации в процесс производства текстиля, бумаги при помощи водяных мельниц. Прибавив к развитию механики бурный прогресс металлургии (особенно в части производства оружия), а также особый социальный климат, связанный с распространением этики протестантизма, мы получим рецепт европейского успеха в мирохозяйственных связях.

Следует отметить, что отдельные помехи на пути развития торговых связей только стимулировали их усиленное развитие во многих направлениях. Так, одним из толчков к Великим географическим открытиям послужила турецкая блокада торговых путей в Индию, т.е. разрыв Великого шёлкового пути. Ещё одной проблемой Европы этого периода была «воинская» безработица, возникавшая в ходе ликвидации феодальной раздробленности и роспуска феодальных дружин и наёмников.

Властители, выдавливая вояк, угрожавших казне и собственному населению за рубеж, обеспечили открытие и освоение заморских территорий, формирование будущих колониальных систем. Немаловажным толчком к овладению миром, налаживанию международной системы связей являлась также относительная нехватка необходимых для развития Европы естественных ресурсов.

Таким образом, с момента Великих географических открытий выделяются два этапа становления общемирового рынка и мировой системы связей. На первом этапе развёртывается испано-португальская колониальная экспансия, инициаторами которой были наиболее реакционные и отсталые феодальные державы. Этап характеризуется военными грабежами, контрибуциями, основанием факторий, плантаций, а также расширением мировой торговли за счёт открытия новых контактов и маршрутов. Непосредственно колониальная торговля играет ещё незначительную роль.

Второй этап формирования мирового рынка связан с поражением феодальной реакции в Западной Европе и победой буржуазных революций в Нидерландах и Великобритании. Эти государства становятся лидерами не только в экономической, но в военно-политической областях. Растёт значение атлантического хозяйственного пространства для Европы. Из Америки помимо золота и серебра начинают поступать продовольствие и сырьевые товары, формируются условия для внешней торговли продукцией обрабатывающей промышленности. От торговли излишками человечество переходит к торговле специально произведенными товарами.

Можно заключить, что мировой рынок и система мирохозяйственных связей начали интенсивно складываться с середины XVIII века в результате установления обширных морских торговых связей и формирования элементов международного разделения труда между практически всеми частями света. Иерархия международных связей выстроилась вокруг Северо-Западной Европы (центр мирового хозяйства сформировался в «Атлантике»). Затем в течение двух веков по нарастающей формировалась интегрированная мировая система рыночного хозяйства.

3. Содержание и развитие международного разделения труда

Одной из важнейших категорий МЭО является международное разделение труда (МРТ). Разделение труда — специализация трудовой деятельности, приводящая к выделению различных ее видов; на всех этапах истории человечества разделение труда является движущей силой социально-экономического развития, существенным фактором хозяйственного роста. Специализация работников позволяла увеличивать выработку, сокращать время на производство, наращивать обмены.

Считается, что становление международного разделения труда начинается в мануфактурный период. С XVII—XVIII вв. страны начинают специализироваться на производстве определенных товаров для обмена с другими странами. Социальный прогресс также проистекает из общественного разделения труда. Повышается не только экономическая производительность, но и познавательный, культурный, профессиональный уровень — в самом широком смысле слова.

Как уже отмечалось, основой развития любой цивилизации является избыточный сельскохозяйственный продукт, который позволял формироваться первым городам, становящихся центром процесса разделения труда. Раз возникнув, разделение труда стремительно углубляется, довольно рано выходя за рамки одного общества.

Сложившаяся на рубеже XIV—XV вв. европейская система разделения труда уже была в значительной степени надстрановой (т.е. международной), поскольку районы специализации на определенных видах аграрного и ремесленного производства часто не совпадали с государственными и этническими границами. В целом, европейский комплекс разделения труда формировался в двух направлениях: широтном (север—юг) и меридиональном (запад—восток).

Широтное направление отражало зональные различия (климат, почва) специализации: с севера на юг региона располагались области сначала прибрежно-островного животноводства, далее — континентального зернового хозяйства и,

наконец, — субтропической средиземноморской экономики (садоводство, виноградарство и пр.). Для торговых потоков этого направления был характерен, главным образом, обмен готовыми изделиями и продуктами. Такой тип связей специалисты относят к традиционному, не воздействовавшему радикально на развитие Европы.

Второе направление разделения труда — меридианальное — отражало более глубокую экономическую взаимозависимость современного типа. Здесь в значительных масштабах происходило движение сырья и полуфабрикатов из аграрных, неразвитых районов, в частности, из Восточной Европы к местам переработки в развитый промышленный ареал (Северо-Западная Европа). Затем следовал обратный поток готовой продукции к слабо развитым районам.

Важно учитывать, что более продвинутое меридианальное направление разделения труда включало перевозку габаритных, тяжёлых сырьевых продуктов (лес, зерно, металл и т.п.) и требовало значительно большего тоннажа грузового флота, что, в свою очередь, содействовало быстрому росту кораблестроения и мореходства — этой основы мирового первенства Европы. Например, в XVII веке флот Голландии насчитывал 15 тыс. судов, более 150 тыс. моряков, что составляло 75% мирового флота. Экономическое лидерство голландцев в масштабах планеты в этот период очевидно.

Специалисты по европейскому средневековью определили, что годовые перевозки европейского грузового флота в XV в. не могли быть меньше, чем несколько млн. тонн. Для сравнения, внешняя торговля Индии по морю не превышала во второй половине XVI в. 40 тыс. тонн в год.

На Востоке специфика процессов разделения труда по иному формировала цивилизации и их судьбу в международных экономических связях. Здесь отсутствовала свойственная Европе широтная и долготная специализация, поскольку в Китае и Индии в плодороднейших долинах рек имелись довольно компактные и необычайно продуктивные ареалы сельскохозяйственного производства. Избыточный аграрный

продукт, по сравнению с Европой, был огромен. Это позволяло иметь на Востоке грандиозные торгово-ремесленные города. В X–XV вв. на Востоке от 10% до 20% населения составляли горожане, а в Европе даже в XVIII веке горожан было: в Германии — 1%, в России — 1,5%, во Франции — 2,7%, в Англии и Нидерландах — 7%. Только к 1700 г. население Парижа и Лондона превысило 0,5 млн. человек, в Китае же в XI в. население нескольких городов составляло в пределах 0,5–1 млн. человек. В Индии в XVII в. число жителей Ахмедабада почти достигло 1 млн., а нескольких других городов — в половину меньше.

В силу своих размеров города на Востоке создавали собственную сложную систему разделения труда: в них возникала очень узкая специализация торговли и ремесла. Так, в больших арабских городах средневековья существовало свыше 100 торгово-ремесленных специальностей и десятки специализированных базаров. Это, в свою очередь, требовало огромных вложений в инфраструктуру (средства транспорта, охрана и сопровождение грузов, «фонд подкупов и подарков»). Всё это приводило к мобилизации огромных денежных ресурсов, появлению кредита, ссудного капитала, вексельного обращения. Названные инструменты денежного хозяйства возникли и развились на Востоке намного раньше, чем в средневековых европейских городах. Сфера обращения в Азии и Северной Африке многократно превосходила европейскую.

Таким образом, можно сформулировать характерное различие Западных и Восточных городов с точки зрения разделения труда. В Европе города росли и развивались на основе прогрессирувавших товарно-денежных отношений, охватывавших и городское, и сельское население, и верхи, и низы, т.к. в основе процесса урбанизации лежал рост разделения труда в масштабах всего общества. На Востоке же разделение труда развивалось фактически только в бурно развивавшихся городах, причем лидировали явно денежные связи и контракты по отношению к товарным.

Деньги на Востоке, накапливаясь в достаточном количестве в казне, служили мощнейшим средством усиления

государственной власти. Власть ставила под свой контроль важнейшие источники поступления денежных доходов. В конечном итоге, хотя в Европе социальная и политическая роль денег вплоть до эпохи первоначального накопления была абсолютно и относительно меньшей, чем на Востоке, европейская модель разделения труда оказалась в конечном итоге гораздо более эффективной. Образно выражаясь, Восток «поставил» на торговлю и деньги и тем самым «проиграл» в производстве, а Запад «поставил» на торговлю и производство и тем самым «выиграл» в богатстве. В последующем производство на Востоке было «задавлено» более успешной конкуренцией Запада, причём не только с помощью экономических, но и любых доступных средств: в 1800–1850 гг. Англия поставляла на индийский рынок текстиль, облагавшийся пошлиной в 3,5%, а индийские ткани в Англии облагались, по сути, запретительной пошлиной — 40–60%. Так Англия оправдывала огромные расходы, связанные с транспортировкой сырья из Индии в Англию и готового товара в обратном направлении. И хотя Восток был включён в систему всемирного обмена, получил доступ к техническому прогрессу и современному знанию, но колониальный статус и политическое бессилие не давали ему возможности прибегнуть ни к мерам по поощрению экспорта, ни к вариантам ограждения рынка от заграничных изделий, ни к развитию отечественной промышленности. Такая ситуация с разделением труда в масштабе цивилизаций начала меняться только в XX веке.

Таким образом, на протяжении практически всей истории становления и развития международного разделения труда максимальной степенью свободы выбора направления и характера развития производства обладали наиболее развитые, богатые, сильные государства Запада. Остальные страны производили и продавали то, за что эти сильные согласны были платить. К этому выводу приходили многие учёные прошлого и сегодняшнего дня, тем самым отмечая несовершенство теории сравнительных издержек (или преимуществ), положенной в основу теории международного разделения труда.

4. Современная динамика МРТ

Сегодня место и роль страны в МРТ определяется совокупностью её импортных потребностей и экспортных возможностей, где всё, в конечном итоге, зависит от экспорта. Именно от сдвигов в структуре экспорта зависит во многом качество экономического роста. И если преимущественное положение развитых стран («золотого миллиарда») в совокупном мировом экспорте по-прежнему очевидно, то, что же остается странам, стремящимся улучшить позицию в МРТ? Привычный ответ — сырье, однако общая тенденция ведет к падению роли сырья в мировой торговле, поскольку снижается материало- и энергоёмкость экономики развитых стран. Ныне доля сырья в мировом экспорте колеблется в пределах 20–25%. А если вспомнить, что все виды сырья отличаются низкой эластичностью по доходу, то странам, где сырьё — основа экспорта (в том числе, в России) необходимо искать дополнительные экспортные ресурсы, дабы притормозить и заблокировать ослабление позиций на мировом рынке.

Чаще всего специалистами предлагается повышение степени переработки сырья на месте, это обычно связано с болезненной и дорогостоящей передислокацией уже функционирующих производств. Не слишком помогает и относительная дешевизна рабочей силы, поскольку это с лихвой перекрывается высокой производительностью труда в развитых странах. К тому же, с повышением уровня развития небогатых стран местная рабочая сила постепенно становится дороже.

Статистика показывает, что существует медленный, но неуклонный рост доли развивающихся стран в мировом экспорте за счет глубокой реструктуризации совокупного экспорта периферии, т.е. увеличение доли промышленных изделий в экспорте. Уже на начало 90-х гг. XX в. доля промышленных изделий в экспорте Периферии превысила 50%. В целом в мировом промышленном экспорте доля развивающихся стран неуклонно увеличивается (табл.1).

Таблица 1**Рост промышленного экспорта развивающихся стран,
в % от мирового экспорта**

1970 г.	1980 г.	1990 г.	2000–2003 гг.
7,6	11	19	Свыше 27

Реальный прирост, позволяющий компенсировать сокращение сырьевого экспорта, обеспечивался двумя группами промышленных товаров: продукцией химии и машиностроения. Особенно значимую роль играют машины и оборудование, экспорт которых за 1970–1990-е гг. вырос более чем в 100 раз. Благодаря новым индустриальным странам Юго-Восточной Азии, Периферия смогла взять на себя в международном разделении труда даже часть высокотехнологичного производства: доля товаров сферы информационных технологий (ИТ: полупроводников, оборудования для электронной обработки данных и пр.) в экспорте развивающихся стран превышает долю сельскохозяйственных, текстильных и швейных товаров вместе взятых. За 1990-е гг. рост экспорта ИТ-товаров в развитых странах составлял 10,8%, а в развивающихся — 23,5%.

В этом смысле Российская Федерация за 1990-е гг. больше теряла, чем приобретала. Во второй половине 1990-х гг. вывоз машин и оборудования только в страны дальнего зарубежья составлял менее 25% от уровня 1991 г.; с учетом падения экспорта в страны ближнего зарубежья, обвал фактически был как минимум на порядок больше. Конечно, Россия в данной ситуации не одинока, но если не считать соседей по СНГ, то промышленная составляющая экспорта сокращается сегодня в странах, подобных Нигерии.

Однако, для той довольно немалой части государств Периферии, которые настойчиво стремились расширить своё место в международном разделении труда, увеличивать экспорт, механизм укрепления позиций в МРТ напоминал лестницу: богатые страны, поднимаясь к новым вершинам, освобождают свои «ступеньки» для бывших бедных стран. При этом,

факторами подъема являются, казалось бы, неблагоприятные для развивающихся стран процессы — увеличение стоимости рабочей силы в бедных странах — тем самым, происходит не только утрата традиционного сравнительного преимущества, но и возрастает необходимость увеличения инвестиций в более техноёмкие производства.

Усиление неопротекционизма в развитых странах (увеличение тарифов и нетарифных барьеров) сталкивается с сопротивлением в них самих. Неопротекционизм невыгоден банкам богатых стран, сотрудничающих с Периферией; невыгоден корпорациям, вкладывающих деньги в бедные страны; невыгоден властям, т.к. удорожание импорта негативно отражается на издержках производства и уровне жизни избирателей. Выгоден неопротекционизм лишь теряющим конкурентоспособность производствам, а также администрациям и деловым кругам застойных районов. Меры, сдерживающие импорт, в данном случае не могут быть эффективны. Например, США в 1986 г. ввели очень жесткое ограничение на поставки текстиля из развивающихся стран, но уже через два года доля тканей из стран Третьего мира выросла в общем потреблении Соединённых Штатов на 9%, а одежды — на 16%. Происходило это за счет изменений в ассортименте текстильного экспорта и частичной передислокации производств в ещё менее развитые страны.

Говоря о конкретных странах, «лестницу» международного разделения труда можно представить так: на верхних «ступенях» располагаются развитые страны, ниже находятся дальневосточные «драконы» (Тайвань, Гонконг, Южная Корея, Сингапур) — первое поколение «новых индустриальных стран» (НИС). К последним вплотную примыкают Бразилия и Мексика, несколько ослабившие свои позиции, хотя ранее тоже зачислившиеся в первое поколение НИС. Далее — второе поколение НИС: Малайзия, Таиланд, в какой-то степени — Филиппины. Продвижение второго поколения «вверх» сопровождается частичным «высвобождением» ранее освоенных ими ниш для следующего, третьего поколения (Кипр, Тунис, Турция и др.). Некоторые специалисты говорят даже о

становлении четвёртого поколения, включающего Индонезию и Китай (хотя по ряду параметров они уже относятся к третьему поколению). Возможно, в пятом поколении найдёт своё место Вьетнам.

Описанная система обеспечивает перемещение в менее развитые страны производств, которые утратили свою значимость в более развитых. Перемещение такого рода сопровождается притоком капитала, новых технологий из передовых в догоняющие страны. Вместе с тем, возникновение новых центров промышленного производства и экспорта вовсе не гарантирует ровного подъема «наверх», автоматического повышения их статуса в иерархии МРТ. Так, в 80-е годы Бразилия и Мексика позиции утратили; несколько ранее это же произошло и с Индией. Динамика процесса не строго последовательна и определяется в конкурентной борьбе. Если латиноамериканские и африканские государства, а также Индия, не смогли сохранить многие из своих позиций на мировом рынке, то доля стран Юго-Восточной Азии и Китая существенно выросла, составив в совокупном экспорте Периферии 75%.

Проигрывали те, кто ориентировался на национальный рынок, считая главной задачей самообеспеченность продукцией местного производства, вне зависимости от его экономической эффективности. Применявшийся при этом неоправданно длительный и высокий протекционизм («тепличные условия») подорвали конкурентоспособность местной промышленности, лишив его выгод, связанных с включением в международное разделение труда.

«Лестница» МРТ устроена так, что позволяет всем государствам подниматься наверх. Однако, несколько десятков наименее развитых государств, по мнению специалистов, едва ли в состоянии воспользоваться чисто теоретической возможностью для укрепления своих позиций в международном разделении труда. Их способность к этому на ближайшую перспективу практически не просматривается.

Поскольку переход к современной экономике без полного включения в МРТ нереален, то отсутствие у мно-

жества стран таких возможностей ставит перед мировым сообществом необычайно сложные проблемы. На неопределенный срок на значительных территориях планеты консервируется беспросветная нищета и отсталость, что таит угрозу экологической, гражданской, военно-политической безопасности всей планеты. Принципиально изменить мир при данной модели развития весьма сложно и практически невозможно.

Литература

Бодо Ж. Глобальный капитализм: необходимость в обновлении универсалистской модели // *Мировая экономика и международные отношения*. 1998. № 12.

Ван де Вее Г. История мировой экономики. 1945–1990 / Пер. с фр. М., 1994.

Камерон Р. Краткая экономическая история мира от палеолита до наших дней / Пер. с англ. М.: «Российская политическая энциклопедия». 2001. 544 с.

Кочетов Э. Этноэкономические системы // *Мировая экономика и международные отношения*. 1997. № 9.

Кочетов Э.Г. Система международных хозяйственных связей: геоэкономическая модель // *США: экономика, политика, идеология*. 1996. № 5.

Кузнецов В. Что такое глобализация? // *Мировая экономика и международные отношения*. 1998. № 2, 3.

Моисеев С., Михайленко К. Terra Incognita: глобализация финансовых рынков // *Вопросы экономики*. 1999. № 6.

Переосмысливая грядущее. Крупнейшие американские учёные о современном развитии // *Мировая экономика и международные отношения*. 1998. № 11.

Приписнов В. Основные сдвиги в мирохозяйственной конъюнктуре // *Мировая экономика и международные отношения*. 1999. № 8.

Рейснер Л.И. Цивилизация и способ общения. М., 1993.

Шемятенков В. Альтернативные системы капитализма // *Мировая экономика и международные отношения*. 2003. № 3.

Эльянов А. Мирохозяйственная составляющая экономического прогресса // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 7.

Эльянов А. Развивающиеся страны в МРТ // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 5.

Веб-адреса

Агентство международного развития США (USAID) — <http://www.info.usaid.gov>.

Всемирный банк (WB) — <http://www.worldbank.org>.

Европейский Банк Реконструкции и Развития (EBRD) — <http://www.ebrd.org>.

Западные СМИ о мировой экономике — <http://www.worldeconomy.ru>.

Международная финансовая корпорация (IFC) — <http://www.ifc.org/main.html/pubs>.

Международный валютный фонд (IMF) — <http://www.imf.org>.

Российско-европейский центр по экономической политике (RECEP) — <http://www.hhs.se/site/recep/recep.htm>.

Экономическая Экспертная Группа (ЭЭГ) — <http://www.eeg.ru>.

Таблица 2

Группировка стран мира по реальному душевому доходу

Группа 1	Группа 2	Группа 3	Группа 4	Группа 5	Группа 6
102–280 долл.	281–769 долл.	770–2111 долл.	2112–5792 долл.	5793–15891 долл.	15892–43600 долл.
Эфиопия	Уганда	Сирия	Перу	Саудовская Аравия	Израиль
Конго, Дем. Республика	Бангладеш	Боливия	Россия	Барбадос	Новая Зеландия
Мозамбик	ЦАР	Украина	Колумбия	Аргентина	Ирландия
Малави	Того	Республика Конго	Турция	Словения	Италия
Бурунди	Кения	Папуа Новая Гвинея	Таиланд	Португалия	Великобритания
Танзания	Гамбия	Египет	Мексика	Корея	Канада
Сьерра Леоне	Грузия	Индонезия	Эстония	Греция	Австралия
Руанда	Гаити	Филиппины	Польша	Кипр	Гонконг
Нигер	Гана	Марокко	Ботсвана	Испания	Сингапур
Чад	Индия	Казахстан	Коста-Рика	Финляндия	Нидерланды
Непал	Замбия	Гватемала	Словакия		
Буркина Фасо	Никарагуа	Иран	Венесуэла		Франция

Зарождение и эволюция мирового хозяйства

Мадагаскар	Ангола	Алжир	Маврикий		Бельгия
Нигерия	Мавритания	Доминиканская республика	Южная Африка		Швеция
Судан	Пакистан	Болгария	Малайзия		США
Вьетнам	Сенегал	Эквадор	Венгрия		Австрия
	Китай	Иордания	Бразилия		Германия
	Камерун	Эль Сальвадор	Чили		Норвегия
	Зимбабве	Ливия	Габон		Дания
	Гондурас	Парагвай	Чехия		Япония
	Шри-Ланка	Ямайка	Уругвай		Швейцария
	Кот-д'Ивуар	Латвия			
		Тунис			

Источник: World Bank, World Development Indicators Database (2002).
Страны внутри каждой группы расположены в порядке возрастания реального душевого дохода в долларах 1995 г.

РАЗДЕЛ I

МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

- *Теории мировой торговли*
- *Внешнеторговая политика*
- *Современная мировая торговля*



Глава 1

Концепции мировой торговли и внешнеторговой политики

1.1. Концепция сравнительных преимуществ в торговле

Почему страны торгуют? Английские экономисты-классики А. Смит и Д. Рикардо попытались дать ответ на этот вопрос на основании теории сравнительных преимуществ: абсолютных и относительных¹. Согласно теории Смита, страна должна специализироваться в производстве только тех товаров, в которых она имеет абсолютное преимущество, т.е. с меньшими издержками производства. Через полстолетие Д. Рикардо развил эту теорию на основе принципа относительного преимущества. Согласно этому принципу, страна может извлекать выгоду от торговли некоторыми товарами, даже если её торговые партнеры могут производить эти товары дешевле. Для простоты изложения брались два товара и две страны (табл. 1.1.).

В стране А трудозатраты (в чел/час) в производстве зерна в 2 раза выше, чем в производстве мяса (для производства 1 т мяса надо отказаться от производства 2 т зерна). В стране

¹ Теория сравнительных преимуществ была разработана в работе А. Смита «Богатство народов» (1776 г.) и Д. Рикардо «Принципы политической экономии и налогообложения» (1817 г.)

Раздел I

Б для производства 1 т. мяса надо отказаться от производства 1 т. зерна. Поэтому в стране А производство зерна относительно дешевле, чем в стране Б. Хотя страна А имеет абсолютное преимущество перед страной Б, но последняя имеет сравнительные преимущества в производстве мяса ($\frac{5}{5} < \frac{4}{2}$). Именно на основе этих преимуществ и будет осуществляться торговля между странами.

Таблица 1.1

Трудозатраты на производство единицы измерения зерна и мяса

Страна	1 т зерна	1 т мяса
А	2	4
Б	5	5

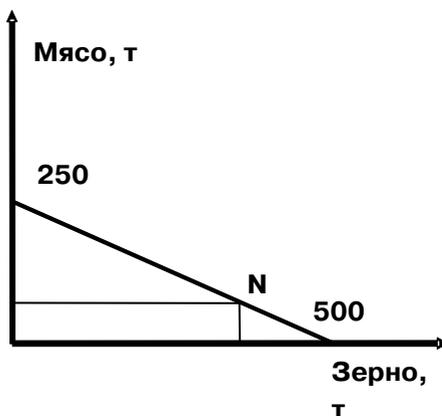
Рассмотрим ситуацию в каждой стране до торговли (рис. 1.1 (а) и 1.1(б)).

Рисунок 1.1

Альтернативные варианты производства зерна и мяса

(а) в стране А

Вариант	зерно	мясо
№1	500	0
№2	350	75
№3	0	250



Что произойдет с границами производства и потребления, если страны начнут торговать? Какая цена устроит торговцев (пропорции обмена внутри стран):

в стране А: за 2 т зерна — 1 т мяса;

в стране Б: за 1 т зерна — 1 т мяса.

Если страна Б будет менять за 1 т своего мяса — 1,5 т зерна, то это устроит две страны, т.к. в стране А за меньшее количество зерна можно приобрести тоже количество мяса. Итак, пропорции обмена во внешней торговле: 1,5 т зерна — 1 т мяса. Таким образом, в результате специализации и взаимного обмена уровень потребления возрастет в обеих странах (рис.1.2). Линия потребления лежит выше линии производственных возможностей. Потребление мяса в стране А вырастет до 100 т против 75 т до торговли. Потребление зерна в стране Б до 150 т против 100 т до торговли. Возрос также и уровень производства как зерна, так и мяса в мировом масштабе (табл.1.2).

В результате взаимовыгодной специализации экономится труд, расширяются границы потребления, повышаются темпы роста (в случае если чистый экспорт положительный).

**Рисунок 1.1
(б) в стране Б**

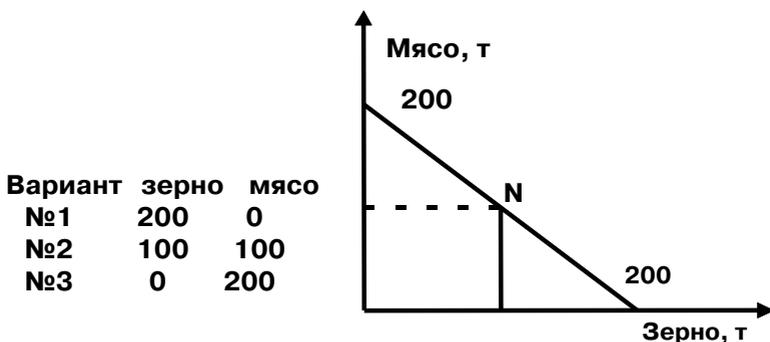


Рисунок 1.2

**Производство и потребление
в каждой стране
в результате торговли**

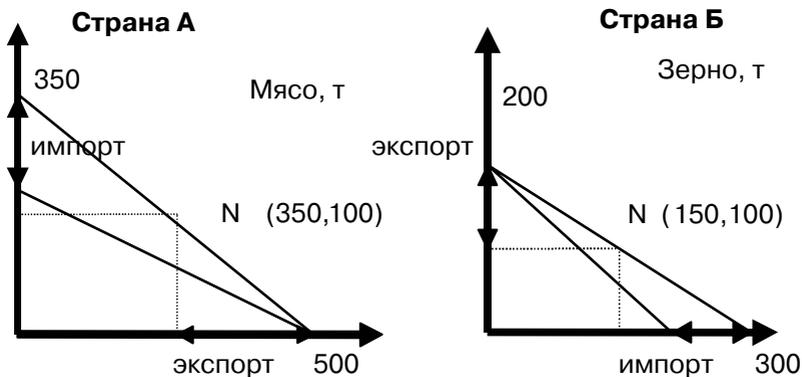


Таблица 1.2

**Объемы производства и потребления
в каждой стране и в мире в целом**

Страна	Без торговли		С торговлей			
	Зерно	Мясо	Зерно		Мясо	
	Производство = потребление		Производство	Потребление	Производство	Потребление
А	350	75	500	350	0	100
Б	100	100	0	150	200	100
Мир	450	175	500	500	200	200

1.2. Современные теории международного разделения труда

В XVIII–XIX вв. мировая торговля по характеру была комплиментарной, т.е. взаимодополняемой: сырье в обмен на готовую продукцию. В XX в. она стала носить все более конкурентный характер, причем это была торговля на основе внутриотраслевой специализации. Новые закономерности в изменении внешнеторговых потоков пытались объяснить два шведских ученых: Эли Хекшер и Бертил Олин.

Теория Хекшера–Олина или теория «трех факторов производства» (30-е гг. XX в.): различие в стоимости продукции объясняется различным соотношением долей труда, капитала и земли в производстве того или иного товара. Страны с избытком дешевого труда вывозят трудоемкие товары; с избытком капитала — капиталоемкие. Различия в технологиях и определяют производство и экспорт того продукта, который дешевле производить в данной стране.

После войны эта теория была дополнена учетом новых факторов. Изучая структуру торгового баланса США В. Леонтьев обнаружил, что США преимущественно торгуют товарами с высокими затратами труда («Парадокс Леонтьева»). Но этот парадокс легко объяснялся учетом еще одного фактора: качество рабочей силы. Относительное изобилие профессионального персонала и высококвалифицированной рабочей силы обуславливает экспорт товаров, требующих большого количества квалифицированного труда. Известно, что США обладают преимуществами в тех отраслях обрабатывающей промышленности, где используется наиболее квалифицированный и высокооплачиваемый труд (космическая отрасль) и меньшим преимуществом в отраслях с низкой заработной платой (швейная промышленность).

Теория подобия стран (country similarity theory) С. Линдера, 1961 г.: внешний рынок является продолжением его внутреннего. То, что наибольший объем торговли приходится на ПРС связано с ростом значения приобретенного преимущества по сравнению с естественным. Эта теория утверждает, что продукция развитой страны найдет своего потребителя также в разви-

той стране, т.к. эти страны имеют близкую структуру спроса и стандарты потребления. Вопрос в том, как эти страны должны специализироваться, чтобы обеспечить себе приобретенные преимущества. Известно, что сейчас основные преимущества связаны с НИОКР.

Сторонники теории технологического разрыва (технологических сравнительных преимуществ) одновременно используют идеи Д. Рикардо и И. Шумпетера об определяющей роли инноваций в происхождении новых продуктов и процессов. Страны, обладающие этими инновациями, становятся лидерами и приобретают монополистические преимущества, пока они не распространятся в другие страны. Это было подтверждено на практике: предприятия, расходующие значительные средства на НИОКР, являются главными экспортерами наукоемкой продукции.

В 1960-е годы, английский экономист М. Познер изложил идею технологического разрыва: торговля между странами объясняется различием технологического уровня в различных отраслях. Новые технологии позволяют производить товары с меньшими издержками или продавать новые товары с большой прибылью (так называемая квазимонополия); т.е. международная торговля осуществляется даже при одинаковой обеспеченности стран факторами производства. Пока технологический разрыв не преодолен, внешняя торговля будет продолжаться. Тиражирование новых технологий (лицензионная торговля) со временем приводит к подтягиванию отстающих стран, но страны лидеры уходят вперед.

Состояние технологического баланса (соотношение платежей и поступлений в торговле лицензиями и патентами) ведущих стран подтверждает эту гипотезу: существует положительная связь между размерами расходов на НИОКР в отдельных странах, темпами роста производительности труда и сальдо внешней торговли наукоемкими товарами (США, Япония, Германия).

Научно-технический обмен между ПРС ведет к сближению их технологических уровней, выравниванию структуры спроса. Это лишь усиливает конкуренцию во внешней торговле,

делая в качестве важнейших факторов конкурентоспособности такие, как качество, дизайн, экономичность, техобслуживание, а не цены.

Модель «стадийного подхода» была выдвинута американским экономистом Б. Балаша в 1970-е гг. с целью обосновать место РС в МРТ. На первой стадии промышленного развития страны специализируются на производстве и экспорте трудоемких продуктов (легкая промышленность) вследствие избыточности неквалифицированного труда. Но постепенно в ходе развития РС накапливают капитал и начинают экспортировать более капиталоемкую продукцию. Это доказал опыт НИС азиатского региона. Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур являются ведущими экспортерами готовой промышленной продукции средней и высокой сложности, а теперь и Малайзия, и Китай постепенно меняют свою специализацию.

1.3. Направления внешнеторговой политики и её влияние на торговый баланс страны

Для каждой экономики значение внешней торговли различно. Одни страны экспортируют, чтобы расширить внутренний рынок или помочь преодолеть депрессию внутренних секторов и регионов. Другие находятся в сильной зависимости от экспорта или/и импорта. Для развивающихся стран торговля рассматривается как стратегия преодоления их отсталости. Так как торговля — неотъемлемая часть национальной экономики, правительства иногда вводят ограничения для защиты своих национальных интересов.

Меркантилизм был официальной доктриной национальной политики европейских государств в течение XV—XVIII вв. Его сторонники обосновывали необходимость активного торгового баланса (превышение экспорта над импортом) с целью привлечения денег в страну.

Фритредерство или политика свободной торговли была распространена в XIX в. в Англии: в интересах всех стран допустить полную свободу торговли, позволить торговать людям так, как они считают нужным. Такая политика выгодна странам с сильной экономикой, тогда как страны со слабой экономикой чаще прибегают к ограничениям.

Протекционизм или политика ограничения импорта для защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции направлена на получение односторонних выгод в ущерб интересам других стран (форма экономического национализма). Известны такие методы ограничений как импортный тариф или налог на ввозимые товары, квоты (количественные ограничения), а также нетарифные барьеры. К последним относятся технические и потребительские стандарты на ввозимую продукцию, внутренняя налоговая политика, прямая правительственная поддержка внутренних отраслей с помощью субсидий и закупок.

В начале 80-х гг. появилась концепция «стратегической торговой политики» (СТП). Ее сторонники попытались определить условия, при которых возможно государственное вмешательство во внешнюю торговлю с целью улучшения экономического положения страны. Главная проблема — правильно определить предприятия каких отраслей нуждаются в государственной поддержке. Среди приверженцев СТП широко распространено убеждение в том, что быстрый экономический подъем Японии и Южной Кореи в значительной мере объясняется политикой их правительств по развитию и поддержке ключевых отраслей экономики.

Политика стимулирования экспорта предусматривает:

- Экспортные субсидии — госпрограммы поддержки доходов экспортеров через гарантированную закупку части продукции, а также предоставление услуг госмонополий (транспорта, электричества и пр.) по заниженным тарифам.

- Ценовой демпинг — международная дискриминация в ценах, при которой экспортная фирма продаёт свой товар на одном зарубежном рынке дешевле, чем на другом.

Все эти метода рассматриваются как нечестная конкуренция и регулируются нормами международных соглашений. С помощью различных методов внешнеторговой политики регулируется состояние внешнеторгового баланса, т.е. оказывается влияние на экспортные и импортные операции.

Внешнеторговый баланс страны отражает структуру и стоимость потоков по экспорту и импорту данной страны со всем остальным миром. Что влияет на его состояние?

- Если страна больше вывозит сырья, а ввозит готовой продукции, то теряет валюту;
- Если импортная квота (доля импорта в ВВП) превышает экспортную (доля экспорта в ВВП), то в результате большой зависимости от импорта также происходит утечка валюты за границу;
- Условия внешней торговли (соотношение между ценами экспорта и импорта). Если числитель растет быстрее, чем знаменатель, то условия торговли улучшаются и наоборот;
- Дефицит торгового баланса может вызвать уменьшение золотовалютных запасов и обострить проблему внешнего долга. Поэтому ухудшение состояния торгового баланса вынуждает правительство вводить различные ограничения на потоки товаров и денег через границу.

Степень открытости экономики определяется экспортной и импортной квотами. Они значительны у малых стран. Повышение экспортной квоты всегда хорошо, т.к. это свидетельствует о росте конкурентоспособности национальной продукции. Рост экспорта сырья увеличивает сырьевую ориентацию страны, превращая ее в сырьевой придаток, к тому же, ухудшаются условия торговли. Рост импортной квоты повышает зависимость от внешнего рынка, представляя угрозу экономической безопасности.

Внешнеторговый мультипликатор (K) объясняет влияние внешней торговли на внутриэкономическое развитие (ВНП, занятость). $Y = C + I_n + (E_x - I_m)$; $\Delta Y = (\Delta C + \Delta I_n + \Delta E_x) \times K$. Если $\Delta C, \Delta I_n = 0$, т.е. не изменяются, тогда зависимость следующая: $\Delta Y = \Delta E_x / (1 - B)$, $K = 1 / (1 - B)$, где Y — доход, C — личное потребление, I_n — инвестиции; B — предельная склонность к потреблению (ПСП). Если склонность к импорту (доля дохода, затрачиваемая на приобретение импортного товара) — q , то прирост совокупного дохода общества (ΔY) находится в прямой зависимости от прироста экспорта (ΔE_x) и B — склонности к потреблению и в обратной зависимости от q : $\Delta Y = \Delta E_x / (1 - B + q)$.

Рост экспорта увеличивает занятость и растет приток валюты в страну, растет производство в экспортных отраслях. Рост импорта увеличивает безработицу и вызывает спад в отдельных отраслях; отток валюты из страны. Если торговля приводит к активному торговому балансу, то это обеспечивает приток денежных средств из-за границы.

1.4. Методы ограничения внешней торговли и их влияние на производство и потребление

Таможенный тариф — систематизированный перечень пошлин на импорт, взимаемый при пересечении товаров через таможенные границы. Их величина зависит от степени обработки товара, отраслевой принадлежности, страны происхождения (назначения). Импортные пошлины представляют собой косвенный налог на товар (в% от его стоимости или в зависимости от веса, объема, количества). Его отрицательное влияние состоит в том, что он ограничивает внешнюю конкуренцию, перекладывает дополнительные издержки на потребителя. Рост поступлений в госбюджет может использоваться непроизводительно. Растет монополизация внутреннего рынка.

На рис. 1.3 показано влияние роста импортных тарифов на внутреннее производство, правительственный бюджет и потребителей. Пусть на внутреннем рынке продается 400 тыс. штук автомобилей по цене $P_0 = 20$ тыс.у. е. за штуку (мировая цена); из них: 100 тыс. — местное производство и 300 тыс. — импорт. Величина налога на импорт — 25% (5 тыс.у. е.) на каждый авто. В результате цена повысится до 25 тыс.у. е. импорт сократится до 100 тыс., а внутреннее производство увеличится до 200 тыс.

Каковы потери для потребителя (площадь С)? Площадь этого треугольника: $S = (5 \text{ тыс.у. е.} \times 100 \text{ тыс. шт.}) / 2 = 250 \text{ млн.у. е.}$

Каковы приобретения для бюджета (площадь В)? $S = 100 \text{ тыс.шт.} \times 5 \text{ тыс.д. е.} = 500 \text{ млн.д. е.}$

Каковы потери вследствие менее эффективного производства на внутреннем рынке (площадь А)?

Внутренние цены будут выше мировых, следовательно они будут менее конкурентоспособны. Издержки общества на выпуск менее конкурентоспособной продукции: $(5 \text{ тыс.у. е.} \times 100 \text{ тыс.шт.}) / 2 = 250 \text{ млн.у. е.}$

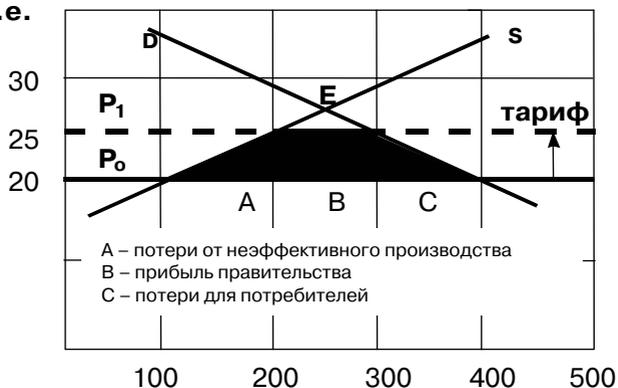
В целом, импортные пошлины выгодны правительству и производителю. Конкуренция повышает общее благосостояние нации, но не выгодна для конкурирующих с импортом фирм. Эти фирмы во всех странах выступают против либерализации. Помимо лоббирования эти фирмы используют ан-

тидемпинговые законы — которые еще разрешены правилами ВТО — что позволяет им утвердить несправедливую торговую практику против иностранных конкурентов.

Рисунок 1.3

Влияние импортного тарифа на благосостояние

Цена за ед. авто,
тыс. у.е.



**автомобили,
тыс. шт.**

До начала 1990-х гг. эти законы использовали Австралия, Канада, ЕС, Новая Зеландия, США. Однако к этим странам присоединились новые, главным образом, развивающиеся, такие как Аргентина, Бразилия, Индия, Корея, Мексика, Южная Африка (табл 1.3). В конце 1980-х гг. РС инициировали менее 20% от всего числа антидемпинговых процедур; к концу 1990-х на них уже приходилось почти 50%. Эти процедуры стали широко распространенным феноменом, ослабляя доступ на рынок и выигрыши от торговой либерализации.

Вызывает беспокойство, что растущая конкуренция неблагоприятно воздействует на рынки труда и, в частности, расширяет неравенство доходов, что можно наблюдать в некоторых ПРС. Это тормозит или даже обращает вспять либерализацию торговли в этих странах—действия, которые будут прямо влиять на величину экспортных рынков для РС.

**Антидемпинговые процедуры,
предпринятые членами ГАТТ/ВТО
(1987–1997)**

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ	1988	1989	1990	1991	1992
Новые	17	19	20	48	70
Традиционные	107	77	145	180	256
ПОЛЬЗОВАТЕЛИ	1993	1994	1995	1996	1997
Новые	162	114	83	148	115
Традиционные	137	114	73	73	118

Примечание. Традиционными пользователями антидемпинговых законов являются Австралия, Канада, ЕС, Новая Зеландия и США. К новым пользователям относятся Аргентина, Бразилия, Индия, Республика Корея, Мексика и ЮАР.

Каковы же доводы: доводы «за» и «против» протекционизма?

- Импортный тариф, безусловно, снижает благосостояние нации. Потребители теряют больше, чем получают в сумме производители и государство;

- Защита «молодых» отраслей (актуально для РС). Но в качестве метода защиты наиболее эффективным средством может быть ссуды, налоговые льготы.

- Национальный престиж. Если в основе национальной гордости — производство отечественной продукции, то наилучшим средством экономической политики в целом является субсидирование;

- Структурная перестройка. Развитие международной конкуренции вытесняет производителей импортозамещающей продукции и снижает занятость. Если издержки структурной перестройки в результате снятия торговых барьеров меньше, чем выигрыш в эффективности, содействие структурной перестройке предпочтительней, чем ограничение импорта.

Глава 2

Развитие внешнеторговых отношений между промышленно развитыми странами в XX в.

2.1. Между свободой и ограничениями

В целом до 1914 г. мировая торговля развивалась без каких-либо ограничений. Перелом наступил после Первой мировой войны и, особенно, в межвоенный период, когда стали воздвигаться высокие торговые барьеры. Расцветала политика экономического национализма и автаркии как её наиболее крайней формы. Апологеты автаркии еще в XIX в. призывали к созданию обширных, самообеспечивающих пространств. Это представители немецко-американской школы: Ф. Лист, А. Гамильтон, Г. Кэри. Накануне Второй мировой войны разрабатывались проекты «Великой Италии» и «Великой Германии», а в послевоенное время — некоторыми представителями РС.

Противоречия в развитии процессов мировой торговли — объективный фактор, следовательно, успех или неудачи торговой политики есть показатель их разрешения. В международной торгово-экономической политике долгие годы сохраняются две взаимосвязанные тенденции. Первая — стремление к либерализации международной торговли, к уничтожению торговых барьеров, привносимых процессами углубления международного разделения труда, интернационализацией производительных сил (50–60-е гг.). Вторая — одновременное усиление протекционизма, попытки ограничить проникновение «чужого» капитала и товаров в «свою» страну (70–80-е гг.).

Эти две тенденции в торговой политике индустриальных стран имеют конкретные проявления: уменьшение роли таможенных пошлин как традиционных мер защиты внутреннего рынка; установление защитных барьеров против экспорта готовых изделий из развивающихся стран; аграрный протекционизм; расширение арсенала средств защиты внутреннего рынка от внешних конкурентов за счет расширительного толкования принятых ранее правил и процедур или отказа от

их применения, введение противоречащих им национальных законов и т.д. Реальные интеграционные процессы требуют ослабления протекционизма, однако кризисные явления, ослабление того или иного участника заставляют его отходить от общего курса. Хотя в настоящее время преобладающей все же является тенденция к либерализации международной торговли индустриальных стран. Это, однако, не исключает практику «селективного протекционизма», когда страны достаточно твердо ограждают те или иные отрасли от угрозы перехода их под контроль иностранного конкурента, либо не допускают в страну товары их конкурентов.

2.2. Внешнеторговая политика США и стран Западной Европы в 50–60-е гг.

Снижение торговых барьеров было официальной политикой США с 1934 г. как при демократической, так и при республиканской администрациях (на основании закона о заключении торговых соглашений на основе взаимности)¹. Однако на формирование внешнеторговой политики оказывал свое влияние Конгресс, больше склонный к протекционизму. Так, под его давлением в 1945 г. была принята поправка к закону, содержащая возможность увеличивать импортные пошлины, если конкурентоспособность внутренних секторов экономики оказалась под угрозой. В 1948 г. в него были включены новые ограничения (т.н. «пороги опасности» или минимальные значения импортных пошлин, устанавливаемых специальной комиссией по тарифам). В 1955 г. конгресс внес новую поправку к Закону о торговле: оборонительная статья о запрещении снижать тарифы в тех отраслях, которые были связаны с обороной («о защите производства товаров, имеющих оборонное значение»).

Протекционистские тенденции в мировой торговле развились и в сельском хозяйстве. В 1951 г. конгресс США принял решение установить импортные квоты на многие виды сель-

¹ Ф. Рузвельт получил право заключать торговые соглашения без одобрения Сената и снижать ставки существующих тарифов на 50% в отношении стран, которые предоставят США аналогичные льготы.

хозпродукции продукции, которые никогда ранее не подлежали ограничениям. После прихода к власти республиканцев в 1952 г. в исполнительной ветви власти также восторжествовали протекционистские тенденции. С начала 50-х гг. успехи западноевропейских стран перестали быть способом усиления политической гегемонии США, и с этого момента конгресс получил поддержку со стороны Д. Эйзенхауэра и его администрации в сфере промышленности и сельского хозяйства собственной страны.

2.2.1. Европейский платежный союз и развитие внутриевропейской торговли

В первые годы после окончания войны во внутриевропейской торговле возродилась двусторонняя торговля на основе клиринга (эквивалентные по стоимости взаимные поставки товаров). Если у какой-то страны ощущалась нехватка средств для оплаты товаров страны-поставщика, то США давали ей кредит и на сумму этого долга увеличивали свой экспорт в Западную Европу. Такой порядок ставил расширение торговли в Западной Европе в зависимость от США и давал им возможность влиять на взаимные экономические отношения западноевропейских стран и их внешнеторговую политику.

После создания ОЕЭС и проведения девальвации европейских валют в 1949 г. начались переговоры об учреждении европейского платежного союза (ЕПС). Основная задача ЕПС заключалась в осуществлении взаимных безналичных клиринговых расчетов стран-участниц по всем статьям ПБ, вместе с тем, он предоставлял кредиты и платежи в золоте для погашения задолженности по кредитам. С середины 1954 г. взаимные зачеты стран-членов ЕПС происходили уже без американской финансовой помощи.

С декабря 1958 г. вступило в силу новое соглашение — Европейское валютное соглашение — орган по регулированию валютных связей, краткосрочных кредитов и осуществлению многосторонних валютных расчетов, но на других условиях (была введена частичная обратимость валют и клиринговая система расчетов оказалась излишней).

Унификация европейского рынка на первой стадии интеграции (60-е годы) в результате создания таможенного союза странами «Шести» и образование ЕАСТ сыграли важную роль в развитии свободной торговли между странами-членами¹. Расширение рынка дало возможность развиваться масштабной экономике за счет слияний и развития внутриевропейской кооперации; привлекло сюда американские инвестиции, что стимулировало передачу технологий и опыта американского управления Европе. Это стимулировало инновационный процесс, но с другой стороны, вызывало опасение усилением технологической зависимости от США («американский вызов»)².

Однако деятельность «Общего рынка» имела не только положительные аспекты. Высокий уровень общего внешнего тарифа и общая сельскохозяйственная политика (ОСП) — эти два элемента выражают протекционистские тенденции. В конечном счете, это приводило к росту издержек производства, которые перекладывались на потребителя. Благодаря установлению единого таможенного тарифа промтовары стран-членов ЕЭС оказывались в более выгодном положении, чем товары США; тоже можно сказать о сельхозпродукции.

Чтобы избежать этих неблагоприятных последствий США в 1961 г. начали переговоры с ЕЭС в рамках ГАТТ о снижении таможенных пошлин на основе взаимности. По соглашению от 7 марта 1962 г. страны ЕЭС в обмен на таможенные уступки со стороны США согласились в среднем на 20%-ное снижение пошлин на большую часть промтоваров, входивших в единый внешний таможенный тариф ЕЭС. Первоначально переговоры касались лишь какой-то одной продукции, а с 6-й встречи («раунд Кеннеди», 1963–1967 гг.) сокращение таможенных пошлин происходило линейно, сразу по всем товарам на одинаковый процент.

¹ После подписания Римского договора в 1957 г. предусматривалось в течение 12 лет полное устранение таможенных пошлин и установление единого внешнего тарифа. Союз образовался 1 июля 1968 г.

² Выражение принадлежит французскому политическому деятелю Ж.Ж. Сервану-Шрейберу, поставившему вопрос об интервенции американских фирм и превращения Западной Европы в их филиал.

2.2.2. Планы «атлантического партнерства»

Новый президент США Д. Кеннеди стремился учесть во внешней политике фактор возросшей экономической мощи Европы. Он предложил идею атлантического партнерства между США и расширенным составом ЕЭС (с участием Великобритании). План правительства Кеннеди был направлен на либерализацию мировой торговли, что придало бы новый импульс для развития европейской промышленности и уменьшению дефицита ПБ. Важнейшим элементом его было принятие нового закона о расширении торговли. 11 октября 1962 г. был подписан Закон о расширении торговли, направленный на снижение пошлин на импорт из любой страны на 50% в течении 5 лет, отмену или снижение пошлины на импорт из стран «Общего рынка» в обмен на таможенные уступки со стороны ЕЭС, если на их долю в торговле этими товарами приходится 80% и более мировой торговли. Для того, чтобы этот закон эффективно работал, т.е. охватывал широкую гамму товаров, Сообщество должно быть расширено. В конечном счете, расчет делался на установление зоны свободной торговли продукции в мировом масштабе.

С отказом Великобритании в приеме в «Общий рынок» ситуация для переговоров серьезно ухудшилась. «Великое решение» Кеннеди повисло в воздухе: ему противостояло «Великое решение» президента Франции, который тогда наиболее четко формулировал интересы стран ЕЭС: расширенное Сообщество, по мнению де Голля, уже не будет тем «Общим рынком», к которому стремились страны «Шести». Здесь также были интересы обороны: Франция высказывалась за создание собственных ядерных сил, не зависящих от Америки.

2.3. Внешнеторговые противоречия в 70–80-е гг. XX в.

К началу 70-х гг. произошло снижение доли США в мировой торговле при значительном росте стран континентальной Европы: объем экспорта стран Западной Европы в 1973 г. превышал объем экспорта США в 3,8 раза (табл. 2.1).

Таблица 2.1

**Изменение позиций развитых стран
в мировом товарном экспорте, в %**

	1970	1977	1980	1999
США	15,2	11,7	11,8	12,4
ФРГ	12,9	11,6	10,6	9,6
Япония	6,9	7,9	7,1	7,5
Франция	6,4	6,3	6,1	5,3
Великобритания	6,9	5,7	6,8	4,8
Италия	4,7	4,4	4,2	4,1

Источник: UNCTAD. Yearbook of Inter. Trade and Development Statistics, 2000.

Появление «сильных конкурентов» США было результатом ряда причин: быстрое обновление основного капитала в промышленности, более высокие темпы роста производительности труда при более низкой, чем в США, зарплате рабочих. Издержки производства в странах Западной Европы были ниже, чем в США, в таких отраслях, как металлургия, транспортное и общее машиностроение, текстильная, кожевенная и др.

Актив торгового баланса США после Второй мировой войны служил источником покрытия расходов на осуществление политики «мирового руководства». Однако после 1967 г. актив торгового баланса резко сократился, а в 1972 г. дефицит составил 6,3 млрд. долл. В этой обстановке правящие круги США решили провести «чрезвычайную программу» (15 августа 1971 г.). Было объявлено о введении 10%-ного налога на импорт в США в нарушение всех ранее подписанных соглашений в рамках ГАТТ.

Несомненно, усиление неопротекционизма объясняется прежде всего девальвацией американского доллара, и в этих условиях волна протекционизма была неизбежной. Он проявлялся прежде всего в усилении нетарифных ограничений — квотирование, лицензирование и ужесточение стандартов.

Растущая зависимость ПРС от импорта сырья и топлива, стремительный рост цен на них привели к усилению неустойчивости и росту диспропорции в международной торговле. Ухудшение торговых и платежных отношений в 1980–82 гг., падение объема внешнеторгового оборота за эти годы на 2% обусловили новую вспышку валютно-финансового кризиса. Наблюдалась настоящая война ссудных процентов. Чтобы подорвать позиции западноевропейских конкурентов и Японии, США пошли на длительное повышение процентных ставок, что вызвало значительный отлив капитала из Западной Европы и Японии в США.

2.3.1. «Торговые войны» и неопротоекционизм

Замедление экспорта во всем мире на фоне несбалансированности внешнеторговых расчетов способствовало усилению внешнеторговых противоречий («торговых войн»). Вслед за «текстильной» и «автомобильной» войнами вследствие наплыва в США дешевой японской продукции (ограничение импорта японских автомобилей в 1980 г. со стороны США), развернулась новая торговая схватка на фронте сложной электронной продукции. Одна из причин ухудшения позиций США в торговле наукоемкой продукцией является рост экспорта из Японии и НИС, главным образом, телекоммуникационного оборудования и электронных компонентов¹. В 1970–87 гг. на внутреннем рынке США доля американских проигрывателей и видеомагнитофонов уменьшилась с 90% до 1%; телевизоров — с 90 до 10%; станков со 100% до 35%; телефонов — с 99% до 25%.

Япония — третья торговая держава мира (после США и ФРГ), главный торговый партнер США (1/3 экспорта и 1/5 часть японского импорта). В пользу Японии сложилось соотношение сил в торговле с Западной Европой. Складывалось острое соперничество США и Японии в АТР. Между Западной Европой и США развернулись сельскохозяйственные «войны» («пшеничная», «куриная», «сырная», «соевая», «винная» и др.). США подняли вопрос о субсидировании экспорта сельского хозяйства странами ЕЭС в рамках ГАТТ. В

¹ Конфликт между США и Японией в торговле полупроводниками — одна из наиболее важных и политизированных торговых проблем последних лет.

обстановке перепроизводства черных металлов между США и ЕЭС вспыхнула «стальная» война. Ожесточенный характер приобрела «электронная» война между Японией и Западной Европой. Другой крупный очаг напряженности — массиванный экспорт японских автомобилей, телевизоров и видеомагнитофонов в западноевропейские страны. В 70-е гг. нарастала волна протекционизма, что не наблюдалось со времени экономического кризиса 1929—1933 гг.

В 1979 г. в рамках ГАТТ завершились 6-летние многосторонние торговые переговоры («Токио раунд»). В результате средний уровень таможенного обложения с 1980 по 1987 гг. был снижен примерно на треть. Основные вопросы переговоров — нетаможенные барьеры: по правительственным закупкам, антидемпинговому кодексу, субсидиям.

Неопротекционизм связан с использованием нетарифных барьеров: правительственные льготы поставщикам местной продукции и ее приоритет при госзакупках, квотирование, разработка определенных стандартов и технических барьеров и пр.¹ Среди нетарифных средств особое распространение получили «добровольные» ограничения экспорта, режим минимальных цен на некоторые виды ввозимой продукции. Инициатором этого вида агрессивного протекционизма по большей части выступали США (в отношении автомобильного экспорта из Японии с ежегодным пересмотром квот; тоже самое в отношении торговли продукцией черной металлургии из ЕЭС). На сельское хозяйство не распространялись все правила ГАТТ (те, которые запрещают использовать экспортные субсидии).

Со стороны США также вводились ужесточения на экспорт технологий и использование принципа «экстерриториальности» в торговых отношениях, т.е. распространение американских законов

¹ По оценке МБРР под действие нетарифных барьеров попадает 27% импорта 16 ПРС, причем в США таким образом ограничивается 42% ввоза, в ЕЭС — 22% (во Франции — более половины); в Японии — 11%. По данным ОЭСР доля товаров обрабатывающей промышленности, на которые распространяются нетарифные ограничения, с 1980 г. по 1986 г. возросла с 20 до 30%.

на филиалы, действующие в странах ЕС. Так, в 1982 г. в Закон об управлении экспортом от 1979 г. было внесено дополнение, согласно которому на все виды товариществ, ассоциаций, корпораций и др. организаций, принадлежащие или контролируемые лицами, являющиеся субъектами юрисдикции США вне зависимости от того, где они были созданы или осуществляют свою деятельность, также распространяются меры по контролю за экспортом. Это находится в прямом противоречии со сложившейся практикой различных государств в области международного частного права по вопросу определения статуса юридического лица (личным законом ю.л. признается закон места нахождения его административного центра, т.е. юридического адреса — «доктрина оседлости»).

2.3.2. Аграрный протекционизм

Во всем западном мире сельское хозяйство страдает от переизобилия и низких цен, что является следствием внутренней экономической политики каждой из них. Многие страны проводили политику поддержки собственного сельскохозяйственного сектора, что привело к значительному сокращению внутреннего спроса на импортную продукцию и создало чрезмерно высокий экспортный потенциал. Американцы снижали цены на зерно с помощью экспортных субсидий, которые в три раза превышают стоимость его производства; японцы скупают у своих крестьян рис по ценам, в 10 раз превышающим цены на мировых рынках.

Сельскохозяйственный экспорт превратился в крупнейшую проблему внешней торговли. Американские торговые стратеги корень зла видят в существовании субсидий. Субсидируемый экспорт также рождает протекционизм, призванный защищать национальные рынки от импорта сельхозтоваров. На протяжении многих лет в рамках ГАТТ этим вопросом даже не занимались. В «Общем рынке» расходы на субсидии сельского хозяйства стали такими высокими, что угрожали финансовой стабильности этой организации. Так, обострение бюджетного кризиса в середине 1986 г. было в значительной степени спровоцировано необходимостью увеличения субсидирования экспорта сельского хозяйства ЭЭС в результате снижения курса доллара.

Под нажимом Вашингтона ГАТТ принял программу, направленную на решение этой проблемы в рамках Уругвайского раунда. США добиваются постепенного сокращения программ поддержки сельского хозяйства — это направлено прежде всего против ЕЭС, превратившегося в нетто-экспортера сельхозпродукции, самого крупного после США. С помощью субсидий ЕЭС фактически осуществляют политику аграрного протекционизма в странах-членах и стимулирует экспорт продовольственных товаров в третьи страны в ущерб другим экспортерам, прежде всего США (доля США в мировом экспорте снизилась до 25% по сравнению с 60% в начале 80-х гг.

Опровергая американскую критику своей политики субсидирования сельскохозяйственного экспорта, представители ЕЭС указывают, что США сами практикуют предоставление государственных экспортных гарантий и льготных кредитов для расширения экспорта продовольствия в РС, который рос быстрее в 80-е годы. Президент Рейган в свое время заявил, что международная гонка субсидий для производства сельхозпродукции представляет «самую серьезную угрозу для единства западного мира». Необходима новая политика — но какая? И самое главное, как ее осуществить?

Европейцы воспротивились нажиму Рейгана добиваться принятия совместных обязательств об отмене к 2000 г. всех субсидий на сельхозпродукцию (по замечанию Жака Делора «сельское хозяйство-совершенно особый вид деятельности. В соответствии с европейской моделью общества нам необходимо сохранять большое число фермеров, роль которых весьма важна в поддержании равновесия нашего общества»). Основные противоречия существуют по сельхозяйственным и тропическим товарам из РС, в торговле которыми страны ЕЭС использовали ограничения для третьих стран. В 1986 г. в США вступил в силу новый сельскохозяйственный закон, призванный защитить конкурентоспособность сельхозпродукции США за границей от аграрного протекционизма других стран.

2.4. Интересы США во внешнеторговой политике

В 80-е гг. повысилась роль внешнеторговой политики США, что отражало возросшее значение внешнего фактора в развитии американской экономики; возросла доля развитых и сократилась доля развивающихся стран. Основными торговыми партнерами США были Япония, Канада, ФРГ; выросла доля НИС Юго-Восточной Азии, причем рост товарооборота происходил за счет увеличения американского импорта (отрицательное сальдо в 1987 г составило 173 млрд. долл.). Это остается на сегодня основной торговой проблемой США.

В современной торговой политике США можно выделить два основных компонента: участие в деятельности международных организаций и интеграционных группировках и стимулирование развития экспорта. В 80-е гг. в обстановке общего разочарования деятельностью ГАТТ американское правительство выступило инициатором укрепления роли этой организации в международной торговле путем распространения ее принципов на все проблемы, связанные с торговлей, что было поддержано Японией и ЕЭС. Столкнувшись с трудностями во многих странах, США усилили методы нажима на своих конкурентов («добровольное» ограничение экспорта текстиля, одежды, стали, автомобилей). В целом, отношение США к ГАТТ носит противоречивый характер «любви-ненависти».

Одной из особенностей внешнеторговой политики США является развитие двусторонней торговли на основе новой концепции «справедливой торговли»: всякое ущемление интересов американской стороны рассматривается как «несправедливость», требующая устранения. В соответствии с этой политикой превышение установленного уровня дефицита автоматически включает механизм ответной реакции и страна-партнер оказывается вынужденной шире открывать рынки для американских товаров, либо ограничивать свой экспорт в США.

Большое внимание в США уделяется стимулированию экспорта (субсидирование инвестиций в экспортное производство в форме безвозмездного финансирования и предоставление кредитов по низким процентам); картели, работающие

на экспорт, исключаются из действия антитрестовских законов; государство страхует экспортные кредиты и ужесточает законы об экспортном контроле. В августе 1988 г. Рейган подписал Закон о торговле, который дал США возможность успешнее противостоять «нечестной торговой политике» своих партнеров. Торговые санкции могут применяться против стран с ограниченной правовой защитой патентов и изобретений; может вводиться запрет на приобретение американской фирмы иностранным капиталом; могут применяться антидемпинговые процедуры. Принятие этого закона вызвало резко отрицательную реакцию у торговых партнеров США, увидевших в нем ужесточение протекционизма.

В целом, характеризуя международную торговлю развитых стран рыночной экономики, надо отметить, что в ряде ее областей отмечалась возросшая напряженность. После периода относительного спокойствия усилились трения между некоторыми крупнейшими торговыми партнерами. В начале 1993 г. напряженные торговые отношения между ЕС и США выплеснулись за рамки Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров и распространились на вопросы торговли сталью, полупроводниками и на государственные закупки. Активное сальдо торгового баланса Японии достигло рекордного уровня, в результате обострились старые противоречия между этой страной и ее основными торговыми партнерами, особенно Соединенными Штатами. Наконец, идея регулируемой торговли, по-видимому, получила поддержку в экономических кругах и решительнее, чем прежде, противопоставлялась традиционной апологетике принципов либеральной торговой системы.

2.5. Торговые блоки

Одним из факторов, сопутствующих росту разочарования по поводу многосторонних подходов, является продолжение использования двусторонних, региональных или так называемых микромногосторонних торговых механизмов. Хотя многие рассматривают зарождающиеся региональные группировки как «трамплин», облегчающий переход к более открытой и либеральной торговой системе, едва ли можно сомневаться в том, что подобные механизмы отвлекают внимание от много-

сторонних усилий по либерализации системы мировой торговли, по крайней мере, с этой точки зрения они часто описываются как «барьеры» на пути либерализации. Во что выльется их создание в конечном счете, пока еще предсказать невозможно (Дополнение 2.1).

Обеспокоенность по поводу целесообразности образования торговых блоков возникла в связи с их распространением. Причиной для нее послужили усилия по созданию единого рынка ЕС и опасения насчет того, что Европейское сообщество может стать «европейской крепостью». Вместе с тем, заключение Соглашения о свободной торговле между США и Канадой в 1992 г., которое в значительной степени явилось реакцией на предложение об образовании единого европейского рынка (ЕЕР), лишь усугубило обеспокоенность, равно как и соглашение о создании североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА) и все громче раздающиеся голоса о возможности создания какого-либо торгового блока в Азии. Важно отметить, что эта обеспокоенность возникла несмотря на тот факт, что на протяжении примерно трех последних десятилетий европейская интеграция и укрепление связей между Канадой и США часто связывались с усилением либерализации режимов в отношении третьих стран.

Страны, стремящиеся создать торговый блок, могут выбрать любую форму — от зоны преференциальной торговли до полноценного экономического союза. Хотя диапазон возможных соглашений весьма широк, общее состоит в том, что участники пользуются теми или иными видами преференций, которые не распространяются на страны, не участвующие в этих соглашениях.

Наблюдаемый в настоящее время повышенный интерес к торговым блокам — не такое уж новое явление. Впервые этот интерес проявился в 60-е гг. XX в. на волне создания в 1957 г. «Общего рынка». США (в то время ярый защитник многосторонности) тем не менее поддержали группировку по политическим соображениям, считая её потенциальным экономическим противовесом растущему влиянию бывшего СССР.

Однако эта первая волна регионализма схлынула за пределами Европы. Мотивированная, главным образом, по самой своей сути стремлением добиться индустриализации через региональ-

ное замещение импорта, создание этих региональных объединений закончилось неудачей по тем же самым причинам, по которым завершились неудачей по прошествии некоторого времени попытки замещения импорта на национальном уровне.

Сегодня наблюдается вторая волна повышенного интереса к регионализму, хотя от первой она отличается рядом существенных черт. Во-первых, эта тенденция намного шире, чем раньше. Все основные ПРС, за исключением Японии, входят в одну из четырех групп свободной торговли: ЕЕР, ЕАСТ, Канадско-Американское соглашение о свободной торговле и Австралийско-Новозеландское соглашение об установлении более тесных экономических отношений. Во-вторых, США, действовавшие поначалу весьма нерешительно, сейчас являются одним из основных сторонников регионально-интеграционных объединений. В-третьих, складывается новая тенденция в связи с тем, что развитые и развивающиеся страны впервые предпринимают попытки к заключению взаимных соглашений о свободной торговле. В-четвертых, торговые интеграционные объединения развивающихся стран теперь носят менее оборонительный характер и часто рассматриваются как часть совокупных усилий в направлении либерализации торговли.

Возникновение Североамериканской зоны свободной торговли, в которую входят США, Канада и Мексика, а также более крупного по масштабам торгового региона в Западном полушарии, нашедшего конкретное воплощение в выдвинутой бывшим президентом США Дж. Бушем (старшим) инициативе «Предпринимательство для обеих Америк», стало для экспортеров из стран ЕС недвусмысленным предупреждением относительно цены, которую, возможно придется заплатить за возведение протекционистских барьеров вокруг Европы.

В настоящее время ни ЕЕР, ни НАФТА нет необходимости осуществлять в своей деятельности протекционистский подход. Но, тем не менее, и те и другие институционально готовы к усилению протекционизма, если не будут найдены пути для вывода мировой экономики из кризисной ситуации.

Дополнение 2. 1

Региональные соглашения и глобальная торговая система: дополняют или замещают друг друга?

Растущая популярность региональных торговых соглашений (РТС) вызывает беспокойство, что они могут подорвать глобальную торговую систему путем дискриминации импорта и инвестиций из третьих стран. Критики этих соглашений утверждают, что эта практика нарушила бы основные принципы ВТО, что весь импорт из стран-членов столкнется с аналогичными торговыми барьерами.

Кроме того, отмена тарифов на импорт товаров из одних стран, а не для других, может быть контрпродуктивной. Если импорт производителей с высокими издержками внутри соглашения вытеснит товары производителей с низкими издержками вне соглашения, импортирующие страны не только потеряют тарифный доход, но столкнутся с импортом, который стоит почти также, как прежде.

Сторонники РТС утверждают, что эти соглашения дали возможность странам либерализовать торговлю и инвестиции в большей степени, чем многосторонние торговые переговоры. Защитники также доказывают, что эти соглашения не препятствуют торговой либерализации, обеспечивая важные шаги в отношении гармонизации правил, принимая минимальный стандарт и признавая другие стандарты стран и практику—тенденции, которые расширяют доступ к рынку.

Если в будущем будет доказано, что РТС имеют вредное воздействие на мировую торговую систему, соглашения должны будут согласованы с принципом недискриминации глобальной торговой системы. Политики, которые верят, что их страны страдают от роста РТС, стремятся поддерживать многостороннюю торговую либерализацию.

Другой ответ — изменить договоренности ВТО по региональным торговым соглашениям, чтобы обязать членов постепенно отменить любой преференциальный доступ на рынок. Такое средство гарантирует, что этот режим — только временная особенность любой региональной инициативы. Чтобы сделать такой подход более привлекательным для членов региональной инициативы, их можно заверить в сокращение торговых барьеров на будущих многосторонних торговых переговорах.

Третий ответ — вести переговоры об основных типах РТС («моделях доступа»). Такие предложения содержат набор условий для третьих стран, которые необходимо выполнить, чтобы получить членство. Эти условия могут также гарантировать, что торговые ограничения для третьих стран не увеличатся, когда будут установлены РТС, или когда будут приняты новые члены.

Глава 3

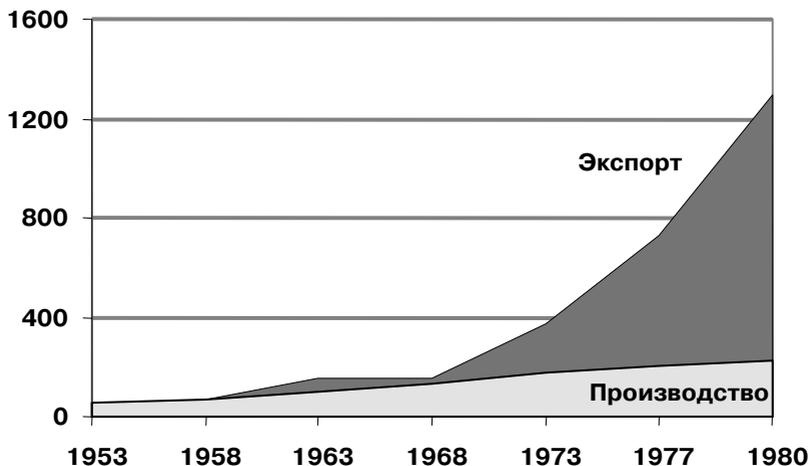
Мировая торговля во второй половине XX в.

3.1. «Взрыв» в мировой торговле в 50–60-е гг.

Десятилетия после Второй мировой войны были отмечены «взрывом» в мировой торговле. Она развивалась быстрее, чем мировое производство (как по объемам, так и по ценовым показателям, рис. 3.1). Это явилось стимулирующим фактором роста производства повсюду в мире, вследствие чего росла открытость экономик и их взаимозависимость.

Рисунок 3.1

Индекс мирового экспорта и мирового производства (1953 г. = 100%)



Источник: ГАТТ, отчеты о мировой торговле за 1960–1982.

Наиболее быстро развивающиеся страны были ориентированы на мировые рынки (ФРГ, Франция, Италия, Голландия, Япония, Швейцария), а страны с низкими показателями экономического роста не имели успеха в экспорте (Великобритания и США).

В странах Западной Европы сразу после окончания восстановительного периода быстро рос экспорт (в 1954 г. экспорт США не превысил уровня 1951 г., а экспорт Западной Европы поднялся на 13 пунктов). С 1950 по 1955 г. экспорт ФРГ показал рост более высокий, чем любой другой страны Западной Европы (мировой экспорт в 1955 г. составил 136,2% к уровню 1948 г., экспорт США — 123%, Западной Европы — 193,9%, стран «Общего рынка» — 282,6%).

Импорт США рос быстрее, чем экспорт: за 1948—1955 гг. соответственно в 1,5 раза и на 25%. Темпы роста импорта Западной Европы за эти годы были меньше, чем импорт США. Это объясняется недостатком валюты у западноевропейских стран.

Экспорт США в Западную Европу в 1948—1955 гг. колебался в пределах 18—35% в общей сумме экспорта США, а экспорт Западной Европы в США в общей сумме экспорта западноевропейских стран колебался в пределах 5—7%. В 1948 г. взаимная торговля западноевропейских стран составляла 48,3%, а к 1955 г. она достигла 55,3% общего экспорта этих стран. С 1958 по 1968 гг. — торговый оборот между странами Сообщества увеличился в 4 раза и продолжал расти.

Во второй послевоенный период — 60-е годы — произошло снижение доли США в мировой торговле при значительном росте стран континентальной Европы (объем экспорта стран Западной Европы в 1980 г. превышал объем экспорта США в 4 раза). Но наибольший прорыв на мировой рынок совершила Япония (табл. 3.1). Тенденция особенно проявляется в области экспорта промышленных изделий, где доля США снизилась, а вес основных западноевропейских стран: ФРГ, Франции., Италии — вырос. Особенно большой прорыв совершила ФРГ, которая еще в 1960 г. обогнала Англию по объему экспорта, а к 1973 г. — и США.

Чтобы полностью понять изменения, происшедшие в мировой торговле промышленной продукции в различных группах, анализ этого явления не должен ограничиваться только западными государствами. РС также сыграли важную роль. В 60-е гг. успешно индустриализирующиеся РС начинают собственный экспорт простых трудоемких промышленных товаров

**Изменение позиций стран «триады»
в мировом товарном экспорте, в %**

	1950	1970	1988	1999
США	16,0	13,7	12,6	12,4
Западная Европа	40,3	44,3	48,2	44,7
Япония	3,2	7,5	10,3	7,4

Источник: Отчеты ГАТТ о мировой торговле за разные годы.

(одежда, текстиль). В 70-е гг. большую значимость приобрел сектор металлообработки. Вследствие этого доля сырьевых товаров (за исключением топлива) в экспортном обороте стран «третьего мира» сократилась, тогда как доля промышленной продукции увеличилась. В целом экспорт РС растет крайне медленно в связи с их специализацией; лишь выделяются ОПЕК, но в связи со снижением цен на нефть, их экспорт стал падать.

Преобладающая часть мировой торговли приходится на ПРС. Доля самых больших РС (Китай, Индия, Бразилия, Индонезия и Россия) всего 10%, тогда как на страны ОЭСР (всего 16% населения мира) приходится 67% мировой торговли.

3.2. Феномен новых индустриальных стран

Однако лишь некоторые из РС заявили о себе как экспортеры промышленной продукции. Речь идет о Мексике и Бразилии из Латинской Америки и четырех «азиатских тиграх» (Южная Корея, Тайвань, Гонконг и Сингапур). В середине 70-х гг. эти страны обеспечивали около 70% всего экспорта одежды, обуви, электротехники и электроники, металлов и транспортных средств из РС (табл. 3.2). Их доля в мировом экспорте больше доли всех остальных РС.

Таблица 3.2

Доля НИС в промышленном экспорте стран «третьего мира», в %

Страна	1965	1970	1975	1980	1990
Тайвань	4,6	13,8	17,1	23,4	28,5
Корея	2,0	7,4	15,0	18,2	24,6
Гонконг	17,9	23,1	17,2	17,0	16,7
Сингапур	6,3	4,9	8,3	11,5	13,0
Бразилия	1,8	3,1	7,8	8,6	6,4
Мексика	3,1	4,3	3,4	2,2	3,2

Источник: United Nations, Handbook of International Trade and Development Statistics (за различные годы).

Экспортная экспансия НИС является примером решающей роли торговли промышленной продукцией в процессе экономического роста в 70–80-е гг. С конца 60-х гг. эти страны проводят политику экспортной ориентации. Первоначально азиатские страны специализировались на трудоемких изделиях массовой потребительской продукции, а латиноамери-

канские — на капиталоемких изделиях обрабатывающей промышленности (металлы, оборудование, суда, автомобили). В середине 80-х гг. лидирующее положение в экспорте этих групп товаров принадлежит НИС Восточной Азии. Экспортное производство в авиа — и аэрокосмическая промышленности началось в Латинской Америке в конце 60-х гг., а в середине 80-х гг. крупнейшим экспортером была Бразилия («Эмбраэрс», «Элибраз»). Южная Корея поставляет компоненты и узлы, авиационные моторы («Самсунг аэроспейс»).

В 70–80-е гг. формировались экспортно-производственные зоны — «мировые фабрики» — по производству обуви, одежды, текстиля, электроники и электротехники, полуфабрикатов и компонентов) создало основу для развития промышленности, ориентированной на внешний рынок. Устанавливался особый таможенный режим и льготный порядок налогообложения. Здесь же концентрируется подавляющее число филиалов и дочерних компаний ТНК.

В этот период наиболее динамично развивались электроника и электротехника, металлообработка, автомобилестроение, химия, авиа — и аэрокосмическая. Активную роль в этом процессе также играл иностранный капитал. В 80-е г. они стали ведущими в мире экспортерами электроники¹. Одна из крупнейших азиатских зон находится в Малайзии на острове Пинанг — центре электронной промышленности Федерации («Силиконовый остров»).

Сегодня Малайзия и Южная Корея специализируются на электронных компонентах (четверть мирового экспорта); Южная Корея, Гонконг и Мексика — на бытовой электронике (теле — и радиоприемники, магнитофоны, часы); Тайвань, Южная Корея, Малайзия и Мексика — на конторском оборудовании и связи (телефоны, телеграфное оборудование, факсимильные аппараты); Тайвань и Бразилия — на металлообрабатываю-

¹ Наиболее перспективной и динамичной статьёй экспорта являются электроника и электротехника (18% в экспорте готовой продукции), причем 90% экспорта этой продукции дают НИС Азии, а среди латиноамериканских стран — Мексика.

щих станках (универсальных и кузнечно-прессовых); Корея и Бразилия — на судах. По автомобилям до конца 70-х гг. лидировали латиноамериканские НИС (Бразилия), а с середины 80-х гг. азиатские НИС по объему экспорта легковых автомобилей опередили Латинскую Америку. По количеству проданных за рубежом автомобилей Корея опередила Великобританию.

Факторы конкурентоспособности. В списке стран по рейтингу конкурентоспособности верхние позиции уже традиционно занимают такие страны, как: Тайвань, Сингапур, Гонконг, Южная Корея, Малайзия, Таиланд, Бразилия, Мексика. Каковы же причины успеха?

- Производительность труда и уровень заработной платы. В Южной Корее с 1970 по 1985 гг. были самыми высокими темпы роста производительности труда — 8,5%; у Тайваня — 5,1%. Индекс номинальной зарплаты рос опережающими темпами и рос удельный вес затрат на оплату труда в стоимости единицы продукции. Но абсолютный уровень оплаты труда остается значительно ниже, чем в ПРС. Ценовой фактор позволяет НИС конкурировать с японскими товарами не только на рынках третьих стран, но и в самой Японии. Продукция электронной промышленности Южной Кореи (телевизоры, видеомагнитофоны, стиральные машины и холодильники) в целом на 20–30% дешевле аналогичных японских.

- Качество продукции. Большинство товаров выпускается с использованием западных технологий, что обеспечивает необходимый уровень качества продукции (используется японская система бездефектного производства). Но расходы на НИОКР меньше, чем у ПРС (особенно в абсолютном выражении).

- Валютный фактор: повышение курса национальной валюты по отношению к доллару США в середине 80-х гг. и снижение по отношению к иене и западноевропейской валюте и, как следствие, переориентация с американского рынка на западноевропейский и японский.

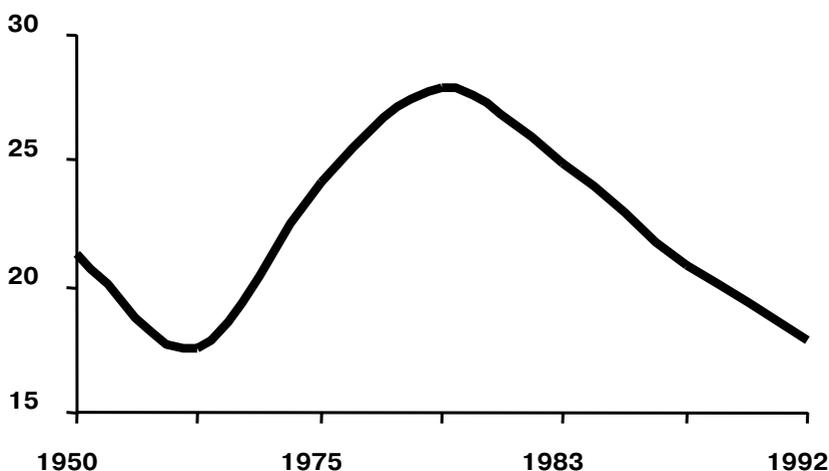
- Государственная поддержка экспорта: стимулирование экспорта и защита отечественных производителей от импорта; субсидирование экспорта, налоговые и таможенные льготы.

3.3. Развивающиеся страны в мировой торговле

За период 1970–80-е гг. произошло снижение темпов роста, изменение отраслевой и географической структуры мировой торговли; уменьшилась доля РС и соответственно повысилась доля ПРС (рис. 3.2).

Рисунок 3.2

Изменение позиции развивающихся стран в мировом экспорте, 1950–1992 гг., в %*



* Без стран с централизованной экономикой.

Источник: World Bank. World Development Report за разные годы.

Вытеснение РС произошло вследствие снижения цен на сырье и топливо в начале 1980-х гг. и начавшейся структурной перестройкой в странах Запада. В условиях обострившегося в 70-е гг. энергетического и сырьевого кризисов активизировались поиски новых источников сырья и топлива, (заменители сырья, рост значения атомной энергетики), переход на экономичную структуру производства и потребления. Под влиянием различной динамики цен на сырье и готовые изделия

произошло перераспределение доходов в пользу РС (особенно стран ОПЕК) в 70-е гг., и наоборот, в пользу ПРС в 80-е гг.

Большинство развивающихся стран все еще экспортируют ресурсо- и трудоемкую продукцию, по существу опираясь в своей конкурентной борьбе на дешевую, низкоквалифицированную рабочую силу. В отличие от Восточно-Азиатских НИС эти страны не смогли наладить динамичной связи между ростом экспорта и ростом доходов, которая позволила бы им сократить разрыв в доходах с промышленно развитыми странами. Хотя в целом они превратились в важных действующих лиц на мировых рынках динамичной продукции, на них все еще приходится лишь 10% мирового экспорта товаров, которые имеют значительную составляющую НИОКР, обладают технологической сложностью и/или дают «эффект масштаба».

Вопросы политики. Ключевой вопрос политики, стоящий перед развивающимися странами в торговой системе, по существу упирается не в то, расширять или не расширять либерализацию, а в то, каким образом лучше всего извлечь из своего участия в этой системе те элементы, которые будут стимулировать экономическое развитие. Для некоторых стран вопрос заключается в переориентации с экспорта сырьевых товаров, но для многих других это - вопрос увеличения компонента добавленной стоимости в экспорте продукции обрабатывающей промышленности. Проблемы, стоящие перед Китаем, связанные со вступлением в ВТО, служат напоминанием о том, что даже крупнейшие развивающиеся страны все еще нуждаются в достаточно широкой свободе для маневра в управлении процессом своей интеграции в глобальную экономику.

После переговоров в Сиэтле не раз выражалась обеспокоенность по поводу того, в какой степени многосторонние торговые правила могут блокировать возможности использования рычагов политики, которые составляли часть успешных стратегий развития в азиатских НИС, а также во многих развитых странах. Возможно, это не вызывало бы такого беспокойства, если бы надежды на расширение доступа к рынкам в результате Уругвайского раунда действительно бы материализовались. Но

вместо этого, сочетание таких факторов, как сохранение барьеров на пути доступа на рынки, сужение свободы для маневра в политике в целях «взращивания» конкурентоспособных предприятий и поощрения технологической модернизации наряду с исключительно острой конкурентной борьбой между развивающимися странами на мировых рынках за экспорт трудоемких товаров и привлечение ПЗИ (в трудоемких сегментах международных производственных сетей), вновь породили риск ошибочности размещения производства.

На четвертой сессии Конференции министров ВТО, состоявшейся в Дохе, тревоги, впервые выраженные развивающимися странами в Сиэтле, были признаны обоснованными. Теперь стоит задача повернуть многостороннюю торговую систему лицом к развитию. Об успехе в этом деле будут судить по тому, в какой мере развивающимся странам удастся добиться расширения доступа на рынки без ограничения свободы для маневра в политике. Динамика развития торговой системы лишь подчеркивает неотложную необходимость достижения реального прогресса в этой области.

3.4. Мировая торговля в сетях транснационального производства

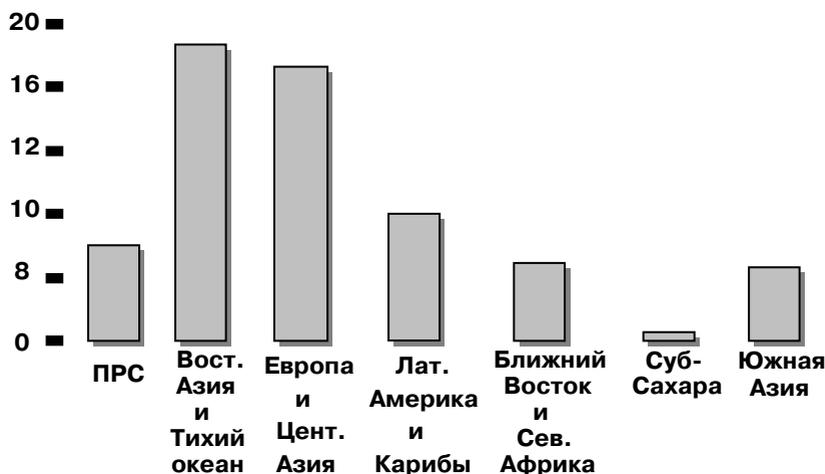
Структурные сдвиги в торговле создали новый тип международного обмена товарами, услугами, идеями. Торговля компонентами только одна сторона этой модели. «Сорсинг»(внешние источники поставки) таких компонентов из-за границы все в большей мере становится общей практикой, а использование Интернет расширяет процесс, поощряя допуск новых производителей во всем мире. В начале 1990-х гг. треть всей промышленной торговли (800 млрд.долл.) включала детали и компоненты. Такой тип торговли рожден расширением глобальных производственных сетей, которые связывают филиалы внутри ТНК с воображаемыми разработчиками, производителями и дистрибьюторами компонентов. Эти сети предлагают своим фирмам доступ к новым рынкам и коммерческим связям и облегчает передачу технологий. Информационные техноло-

гии включают фирмы из РС в глобальные производственные системы. General Electric, например, посылает информацию о своих потребностях в компонентах по Интернет, а фирмы со всего мира предлагают поставить их.

Огромный рост торговли услугами и электронная торговля — также часть новой торговой модели. Экспорт коммерческих услуг вырос на всех континентах (особенно в Азии) в 1990-е гг. (рис 3.3.). Все страны извлекут большие выгоды от открытия своих рынков. РС извлекли бы большие выигрыши от ослабления барьеров для сельскохозяйственных продуктов, строительства и морских услуг. В будущем электронный бизнес станет такой областью, где расширяющиеся возможности для торговли потребуют расширения рамок регулирования.

Рисунок 3.3

**Средние в год темпы роста коммерческих услуг
в 90-е гг., в %**



Источник: WTO, Annual Report, за разные годы.

За последние 15 лет исключительно высокий рост торговли, который показали некоторые РС, может частично быть объяснен расширением их торговли как «продолжение процесса

производства» («processing trade»). Помимо многосторонней и региональной либерализации торговли, растущее число стран модифицировали свои торговые режимы путем предоставления свободного доступа импортерам, которые ввозят свои продукты для продолжения процесса производства и сборки с последующим экспортом. Преференциальный тарифный режим первоначально распространялся на специфические области (такие как Специальные экономические зоны в Китае или Маквиладоровские зоны в Мексике), но часто затем распространялся на компании, размещенные вне этих зон. Хотя число экспортно-производственных зон выросло до 850, их прогресс с точки зрения расширения занятости и торговли является противоречивым. В некоторых странах занятость в этих зонах резко выросла и быстро расширялась торговля, тогда как во многих других странах создание специальных зон, предоставляющих тарифные преференции для «торговли как части процесса производства», оказало незначительное воздействие как на торговлю, так и на занятость. В 1990-е гг. наиболее динамичные торгующие РС были в Азии и в Латинской Америке.

«Processing trade» сыграла важную и, может быть, решающую роль в расширении экспорта и импорта у этих стран. Восемь стран (Доминиканская республика, Эль Сальвадор, Мексика, Тунис, Марокко, Бангладеш, Филиппины и Китай) имели быстрорастущий экспорт, намного превысив средние мировые показатели в последнее десятилетие. Пять из них имели среднегодовой рост экспорта в 15%, что в три раза быстрее роста мировой торговли в 5,5%.

Преференциальный торговый режим для этой торговли не является особенностью торговых режимов только в РС. ПРС также часто предоставляют освобождения или сокращение пошлин на импортные товары, если эти продукты были произведены (обработаны) за границей с использованием материалов и компонентов из импортирующих стран. Хотя стоимость такого импорта может быть относительно важна в двусторонних торговых потоках, его доля в суммарном импорте в настоящее время еще скромна. У США и ЕС доля импорта, приносящего

выгоды в результате этих освобождений, оценивается от 8% в США и до 2% ЕС (исключая внутрирегиональную торговлю) в 1998 г. В США доля «processing trade» в общем импорте заметно снизилась, т.к. торговля с Мексикой и Канадой стала все в большей степени становится свободной после подписания и вступления в действие договора НАФТА.

Но, пожалуй, более решающее влияние на динамику торговли различными видами продукции оказала стратегия ТНК. Три товарные группы, по которым были зарегистрированы самые высокие темпы роста торговли в прошедшие два десятилетия, а именно узлы и компоненты для электрических и электротехнических товаров, такие виды трудоемкой продукции как предметы одежды, и товары с большой составляющей НИОКР были в наибольшей степени затронуты глобализацией производственных процессов в рамках механизмов международной организации производства. Возросшая мобильность капитала вкупе с сохраняющимися ограничениями на передвижение рабочей силы позволили расширить охват международных производственных сетей и тем самым ускорить рост торговли в ряде секторов, где звенья производственных цепочек можно разделить и разместить в разных странах. Благоприятные тарифные условия, нередко предоставляемые в рамках региональных механизмов, а также налоговые и другие льготы стимулировали этот процесс, способствуя созданию новой модели торговли, при которой, прежде чем достичь конечных потребителей, товары обрабатываются в нескольких местах, а совокупный стоимостной объем торговли такими товарами значительно превышает их добавленную стоимость. На торговлю, строящуюся по принципу специализации в рамках таких сетей в настоящее время, согласно оценкам, приходится до 30% мирового экспорта.

Дополнение 3. 1 **Производственные сети в электронной индустрии**

Электроника — самый важный сектор для инвестирования как для японских, так и американских ТНК в Восточной Азии: в начале 90-х гг.: на неё приходилось почти 45% всех примышленных ПЗИ у Японии и 25% у США). Американские производители полупроводников и компьютерного оборудования начали инвестировать в экспортно-ориентированное трудоемкое сборочное производство в Восточной Азии в конце 60-х гг., используя здесь преимущества дешевого труда. Впоследствии массовое производство домашнего оборудования стало передаваться независимым поставщикам из стран этого региона. Японские ТНК стали перемещать свое производство в соседние страны в середине 1980-х гг. как следствие повышения курса иены и растущего протекционизма в других промышленных странах. Страны Восточной Азии были привлекательными для размещения из-за низкой стоимости рабочей силы, высокого уровня её образования и мастерства и хорошо развитой инфраструктуры, а также, поскольку экспорт из этих стран не сталкивался с растущими торговыми барьерами, как экспорт из Японии.

Между японскими и американскими ТНК есть существенные различия в методах организации производственных сетей в Восточной Азии, особенно что касается структур управления, поставок извне (сорсинга) компонентов и капитального оборудования и мотивов инвестирования за границей.

Японские системы корпоративного менеджмента являются в большей мере системами внутри вертикально интегрированных конгломератов (кейрэцу), чем американские системы, которые являются более рыночными между независимыми филиалами. Следовательно, менее вероятно, чтобы японские филиалы привлекали местных управленцев и персонал для решения важных технических задач, чем это принято у американских. По тем же самым причинам, японские компании менее склонны передавать исследования и разработки (R&D) заграничным филиалам. Высокие издержки координации и медленное взаимодействие между производителями и заказчиками являются основными недостатками японской системы. Однако, первоначально это не представляло серьёзной проблемы, поскольку японские инвестиции в Восточной Азии концентрировались в потребительской электронике (телевизоры и домашнее оборудование) и в относительно стандартизированных компонентах, которые не требовали тесных взаимодействий с заказчиками и в тоже время приносили значительные выгоды от экономии на масштабе.

Инвестиции американских ТНК, напротив, концентрировались на интегральных схемах и персональных компьютерах (ПК), которые

высоко дифференцированы и поэтому требуют тесных взаимодействий с заказчиками. Однако, последующая либерализация компьютерного рынка Японии и переход многих японских компаний от универсальных к персональным компьютерам в начале 90-х гг привела к тому, что японские филиалы в Восточной Азии все более и более также продвигались к производству ПК.

Различия в мотивах инвестирования за границей также имели результатом различную практику. Тогда как американские ТНК традиционно искали места с низкими издержками, мотивы японских инвесторов — перепрыгнуть торговые барьеры против японского экспорта, такие как добровольные экспортные ограничения (VERs) или антидемпинговые меры. И следствием этого было развитие «треугольной» торговой модели, посредством которой японские филиалы завозили компоненты из Японии и экспортировали конечную продукцию прямо из их заграничных узлов на третьи рынки.

Такая традиционная модель продолжает управлять деятельностью японских ТНК в бытовой электронике и приборах. Но японские филиалы, переходящие на производство компьютеров, ориентируются на местные источники компонентов и материалов, и все более внедряются в экономику принимающей страны. Причина этого — то, что развиваются местные производственные мощности в данных странах; другая — растущая необходимость использовать более дешевые компоненты массового производства как результат более жесткой конкуренции и важности быстрой скорости выхода на рынок (т.е. очень быстрой реакции на рынок), для которой японская система менеджмента была плохо приспособлена.

Это и обусловило появление моделей региональной специализации в Восточной Азии, которые охватывают как отношения между родительской компанией и филиалом, так и межфирменные сети поставщиков. Последняя модель все более доминирует, поскольку фирмы все более сосредотачиваются на основных компонентах, а полуфабрикаты и услуги получают от других фирм. Хотя могут быть различия по различным продуктовым группам, американские и японские фирмы переходят на схожие типы деятельности в одних и тех же экономиках. Гонконг (Китай) и Сингапур конкурируют за региональную штаб-квартиру; Республика Корея и Тайвань (провинция Китая) конкурируют за контракты на изготовление промышленного оборудования и как поставщики точных приборов; Малайзия, Филиппины и Таиланд конкурируют за место размещения продуктов средне — и высоко-технологичных, что предполагает и экономию на масштабе. Китай и Индонезия (и в какой-то степени Вьетнам) конкурируют за производство простых промышленных компонентов.

Источник: . UNCTAD. Trade and Development Report, 2002.

Глава 4

Становление и развитие многосторонней торговой системы

4.1. Деятельность ГАТТ

Первой попыткой многостороннего регулирования мировой торговли стало образование ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле) на основе пописанного соглашения между 23 странами на Женевской торговой конференции в 1947 г. Высший орган этой организации — сессия; исполнительный орган — Совет представителей и Секретариат — рабочий орган и комитеты: по торговле и развития, по тарифным уступкам, по антидемпинговой политике.

Члены ГАТТ проводили политику на базе основополагающих принципов: не дискриминации, равных возможностей для доступа продукции и прозрачности торговых правил. Режим наибольшего благоприятствования (*most favored tariff*) — предусматривает предоставление договаривающимися сторонами всех прав, преимуществ и льгот в отношении пошлин, налогов и сборов, которыми пользуются или будет пользоваться любое третье государство. Введение РНБ ведёт к созданию равных условий для конкуренции. Применение РНБ осложняется наличием ряда исключений. Некоторые из них не вызывают возражений со стороны партнеров (право на принятие мер против демпинга и субсидирования). Другие исключения (Генеральная система преференций, 1971 г.) одобрены с целью облегчения доступа на рынок продукции из РС. Но наиболее спорным является право страны на ограничения импорта текстиля и одежды, что ущемляет интересы РС с дешевой рабочей силой.

Преференциальные режимы (*preferential treatment*): особый льготный режим, предоставленный одним государством другому без распространения на третьи страны. Чаще всего применяется в виде скидок или отмены таможенных пошлин на ввозимые товары, льготное кредитование и страхование внешнеторговых операций, специальный валютный режим. Такой режим существует в отношении ЕС с РС (всеобщая система

преференций)¹ и в отношении РС друг с другом. Например, снижение таможенных пошлин на готовые изделия из РС или полную их отмену. Большую опасность свести на нет этот режим представляют различные таможенные союзы западных стран, которые обеспечивают своим членам еще большие льготы.

Национальный режим (НР) заключается в том, что ввезенный в страну товар приравнивается к продукции национально-го производства с признанием регулирования и всех правил в области сбыта, распределения и использования.

Прозрачность обязывает партнеров по ГАТТ предоставлять друг другу информацию о своем торговом законодательстве и административных правилах.

Для поддержания курса либерализации внешней торговли путем снижения таможенных тарифов и нетарифных барьеров партнеры по ГАТТ договорились о проведении циклов переговоров. К настоящему времени уже проведено 8 раундов:

1-й раунд: 1947 г., Женева. Образование ГАТТ, 23 страны.

2-й раунд: 1949 г., Аннеси (Франция). Снижение таможенных тарифов.

3-й раунд: 1951 г., Торки (Великобритания). снижение таможенных тарифов.

4-й раунд: 1956 г., Женева. Снижение таможенных тарифов.

5-й раунд: 1960–1962 гг. Диллон-раунд. Снижение таможенных тарифов, пересмотр ст. ГАТТ, прием новых членов.

6-й раунд: 1964–1967 гг., Кеннеди-раунд. Нетарифные барьеры, снижение таможенных тарифов.

7-й раунд: 1973–79 гг. Токио-раунд. Нетарифные барьеры.

8-й раунд: 1986–1993 гг. Уругвайский раунд. Разные проблемы (120 стран).

Деятельность ГАТТ в первый послевоенный период, направленная на снижение тарифных ставок между странами-участницами, облегчили американский экспорт в большей степени, чем для западноевропейских стран (они касались $\frac{2}{3}$ экспортных товаров

¹ В 1976 г. подписана торговая конвенция (Ломейская) между ЕЭС и странами АКТ (46) по которой все промышленные и 96% сельхоз-товаров этих стран получили свободный доступ на рынки ЕЭС.

США и не более $\frac{1}{11}$ американского импорта). Во время первой встречи США и Канада пошли на значительное сокращение своих таможенных тарифов, что способствовало развитию европейской промышленности. Что касается количественных ограничений импорта, то западноевропейские страны широко применяли их в первый послевоенный период, чтобы смягчить резкий недостаток долларов и утечку золота и иностранной валюты.

Разочарование в работе ГАТТ стало расти после Токио-раунда: не удалось получить конкретных результатов ни от одного из мероприятий, в т.ч. по размеру сокращения таможенных тарифов, который должен был составить 60%, а фактически только 30%.

4.1.1. Кризис многосторонности

По мнению экономистов ГАТТ в 80-е гг. неблагоприятное воздействие на мировую торговлю и инвестиции оказывали следующие факторы:

- высокая внешняя задолженность РС;
- возрастание дисбалансов в торговле ПРС;
- резкое колебание валютных курсов;
- распространение мер защиты внутренних рынков.

В результате применения множества режимов в зависимости от объекта, субъекта, целей и сфер регулирования нельзя говорить о ГАТТ как о системе, регулирующей мировую торговлю. США утратили доминирующее влияние в ГАТТ; появились новые разнообразные инструменты торговой политики, повысилась роль ТНК, осуществляющих координацию на международном уровне. Развивающиеся страны часто считали ГАТТ «клубом богачей», которые решали вопросы развития мировой торговли в своих интересах. В условиях асимметрии мирового рынка (РС больше импортируют из ПРС, чем продают им) РС требуют введения для них принципа невзаимности. Однако до сих пор действует борьба за выживание — побеждает сильный.

Особая ответственность за подрыв международной торговли лежала на ЕЭС, которое проводило политику, препятствующую снижению торговых барьеров, в т.ч. субсидирование экспорта и аграрный протекционизм.

В целом, в результате торговых переговоров средний уровень тарифов был снижен с 40% в 1945 г. до 5% в 80-е гг. Более эффективными средствами достижения торговых целей оказались региональные торговые ассоциации (ЕС, ЕАСТ, НАФТА), в рамках которых уже осуществляется до двух трети мировой торговли.

В настоящее время ГАТТ трансформировано в ВТО — всемирную торговую организацию по гармонизации существующей мировой торговой системы, унификации правил международной торговли, усиление арбитражной функции с целью создания механизма разрешения споров между государствам-участниками.

4.2. Всемирная торговая организация

ВТО — преемница ГАТТ (1947 г.) — начала свою деятельность 1 января 1995 г. Ее секретариат находится в Женеве.

Цели и принципы. ВТО призвана регулировать экономические взаимоотношения стран — участниц на основе пакета соглашений Уругвайского раунда (УР) многосторонних торговых переговоров (1986—1994 гг.). Это постоянно действующий форум для урегулирования наиболее актуальных проблем МХ и осуществления контроля за реализацией договоренностей УР.

Основополагающими принципами ГАТТ/ВТО являются: предоставление РНБ во взаимной торговле, взаимное предоставление НР товарам и услугам иностранного происхождения; прозрачность торговой политики; разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров и т.д. Все страны-члены ВТО принимают на себя обязательства выполнять 18 соглашений и юридических инструментов, объединенных термином «многосторонние торговые соглашения». ВТО представляет собой многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется 90% всей мировой торговли товарами и услугами.

Структура и функции. В середине 1996 г. в Сингапуре состоялась первая Министерская конференция (МК) ВТО, которая является высшим органом этой организации. Сессии конференции собираются не реже одного раза в два года для обсуждения и принятия решений по принципиальным вопросам, связанными с решениями УР. Конференция учреждает следующие Комитеты: по торговле и развитию, по ограничениям с целью обеспечения равновесия ПБ; по бюджетам, финансам и администрации; по торговле и окружающей среде.

Конференция назначает Гендиректора. Последний назначает сотрудников подразделений Секретариата ВТО, определяет их обязанности и условия службы в соответствии с положениями, принятыми МК. Между сессиями по мере необходимости (8–10 раз в год) для решения текущих и процедурных вопросов созывается Генсовет, состоящий из представителей всех участников. Последний курирует деятельность Органа по урегулированию споров и Органа по обзору торговой политики. По руководством Генсовета работают Совет по торговле товарами, Совет по торговле услугами, Совет по торговым аспектам прав ИС и др. органы ВТО. Членство в советах и комитетах открыто для всех участников ВТО. Кроме того, функционируют органы по наблюдению за выполнением многосторонних латеральных соглашений с необязательным участием всех членов ВТО,

Взносы. Члены ВТО выплачивают ежегодный взнос, удерживаемый Генсоветом.

Принятие решений. Практикуется консенсус, а при его отсутствии — большинство голосов. Толкование положений соглашения по товарам, услугам, ИС, освобождение от принятых обязательств принимаются $\frac{3}{4}$ голосов. Поправки, не затрагивающие прав и обязательств участников, требуют $\frac{2}{3}$ голосов.

Членство. Учредителями ВТО могут стать участники ГАТТ 1947 г.; другие страны и таможенные территории принимаются $\frac{2}{3}$ голосами членов ВТО. В начале 2003 г. полноправными участниками ВТО являлось 144 страны. 40 государств и международных организаций имеют в ВТО статус наблюдателя.

Процедура присоединения: на первом этапе в рамках спец. рабочих групп происходит детальное рассмотрение режимов

присоединяющейся страны. после этого начинаются консультации и переговоры об условиях членства страны-соискателя. Переговоры касаются уступок, которые страна-кандидат готова предоставить членам ВТО. Взамен она получает права членства ВТО, что будет означать прекращения ее дискриминации на внешних рынках. Одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства в соответствие с положениями пакета соглашений УР.

Урегулирование торговых споров (на основе ст. XXII и XXIII ГАТТ и положения по некоторым специфическим вопросам (ст. XIX) и Усовершенствования Правил и процедур урегулирования споров ГАТТ, принятых УР.

Процедура урегулирования споров содержит 6 стадий: уведомление; консультации; арбитраж; совещания экспертов и рабочие группы; доклад; выполнение рекомендаций и постановлений. Рассмотрение жалоб обычно начинается с просьбы стороны применить согласительную процедуру (ст. XXII.1 или ст. XXIII.1). Сторона ответчик обязана ответить на эту просьбу в течение 10 дней с даты получения и начать консультации в течение 30 дней с даты просьбы. Если сторона — ответчик не исполняет эти обязанности, то сторона-жалобщик вправе потребовать создание групп экспертов или рабочие группы. Гендиректор ГАТТ по собственной инициативе может предложить свое содействие (в течение 60 дней, если эта процедура принимается). Совещания экспертов и рабочей группы назначаются Советом от имени Договаривающихся сторон (ДС). Цель этих органов — подготовка доклада, передаваемого на рассмотрение ДС. Решение Совета по вопросу о принятии доклада экспертов должно быть вынесено не позднее, через 15 месяцев с даты просьбы сторон о примирении. Решение принимается путем консенсуса. Если сторона не выполнит рекомендации или решения, принятые ДС, последнее средство защиты (Ст. XXII.2) — предоставление потерпевшей стороне права приостанавливать применение в отношении страны-нарушителя таких льгот и других обязательств по ГАТТ,

Дополнение 4. 1 **Пакет соглашений Уругвайского раунда**

Объединяет примерно 50 правовых документов, основными из которых является Соглашение об учреждении ВТО и прилагаемые к нему 4 Приложения.

1. А. Многосторонние соглашения по торговле товарами: по тарифам и торговле 1994 (ГАТТ-94); по сельскому хозяйству (снижение уровня внутреннего субсидирования на 20% в течение 6 лет для ПРС; импортные барьеры будут заменены на тарифы, уровень которых понизится на 36%); по применению санитарных и фитосанитарных мер (гармонизация существующих национальных мер и их применение на недискриминационной основе) по текстилю и одежде (к 2005 г. двусторонние квоты будут ликвидированы полностью, а РС снизят свои торговые барьеры); по техническим барьерам в торговле (гармонизация международных стандартов, не препятствующая введению различными странами более высоких стандартов); по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (запрещается применять меры инвестиционной политики, отрицательно воздействующих на торговлю и противоречащих ст. III ГАТТ «Национальный режим»);

по применению Ст. VI ГАТТ-94 (Антидемпинговый кодекс). Антидемпинговые меры рассматриваются как форма протекционизма. Определяются сроки действия антидемпинговых случаев. Предполагается снижение антидемпинговых пошлин через 5 лет;

по применению Ст. VII ГАТТ-94 (оценка таможенной стоимости товаров);

по предотгрузочной инспекции (регулирует технические процедуры, возникающие при проведении торговых операций, могущих служить препятствием в торговле);

по правилам происхождения (гармонизация членами в течение 3-х лет правил происхождения товаров);

по лицензированию импорта (подобные процедуры могут применяться, но они не должны ограничивать импорт);

по субсидиям и компенсационным мерам (заменяет действующее соглашение, принятое «Токио-раундом» в 1979 г. Призвано содействовать сокращению масштабов субсидирования и упорядочению практики ответных мер. Субсидии делятся на три категории: 1) запрещенные, например, экспортные, предоставление которых увязывается законодательно или фактически с экспортом продукции или с использованием отечественных товаров вместо импортных; 2) разрешаемые или допускаемые субсидии, которые не запрещены, но могут стать основанием для судебного разбирательства, если они наносят серьезный ущерб интересам других стран; 3) разрешаемые

субсидии (неспецифические). Большинству РС дано право применять экспортные субсидии в течение 8 лет, а НРС — без ограничения срока. НРС и 20 стран с доходом менее 1 тыс. долл. не попадают под запрещение вводить экспортные субсидии, пока не достигнут некоторых пороговых показателей.

Специальный раздел посвящен использованию компенсационных пошлин на субсидируемые товары. Повышены требования в отношении доказательства связи между субсидированием и ущербом. Определяющая черта ВТО состоит в создании более гомогенного спектра многосторонних обязательств. Тем не менее в пределах разрешенных ГАТТ потолков существующие национальные ввозные пошлины могут повышаться для защиты зарождающихся отраслей (ст. XVIII. В).

по защитным мерам (возможность установления ограничений на импорт или временную отмену тарифных уступок на товары, которые импортируются в увеличивающемся количестве и могут причинить серьезный ущерб нац. производителям. Соглашение определяет критерии наличия «серьезного ущерба»)

1. В. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).

До этого не было международных торговых правил, регулирующих сферу услуг: банковское дело, страхование, транспорт, т/к, туризм, строительство. ГАТС состоит из 3-х основных блоков. В первом излагаются взаимные обязательства стран-членов в сфере торговли услугами. Второй и третий содержат соответственно списки начальных взаимных уступок по доступу на рынки услуг и положения о специальном статусе отдельных секторов услуг.

1. С. Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ИС) — TRIP'S — (авторские права, торговые знаки, патенты, географические названия, промышленный дизайн, ноу-хау, коммерческие тайны).

2. Договоренность о правилах и процедурах разрешения споров. Создается единый орган по разрешению споров в международной торговле по любому блоку ВТО: ГАТТ, ГАТС, TRIP'S. Вводится новый порядок апелляционного рассмотрения правовых аспектов решений, принимаемых специальными группами (органами — panels) по их рассмотрению.

3. Механизм обзора торговой политики.

4. Многосторонние соглашения с ограниченным участием, т.е. обязательные только для присоединившихся членов ВТО: по торговле гражданской авиатехникой, правительственным закупкам, молочным продуктам и по говядине.

Источник: Заключительный Акт Уругвайского раунда. Марракешское соглашение об учреждении ВТО, 15 апреля 1994 г.

приостановление которых будет целесообразным. Страна, в отношении которой введена подобная мера, вправе выйти из ГАТТ. Это делается путем письменного уведомления исполнительного секретаря. Вступает в силу через 60 дней после его получения исполнительным секретарем.

Механизм за надзором торговой политики, созданный в 1989 г., призван расширить прозрачность торгового режима по всему миру. В зависимости от доли страны в мировой торговле, режим торговой политики рассматривается каждые два, четыре года или 6 лет. Представители от стран-членов обсуждают эти обзоры на форуме, где создана доброжелательная атмосфера для обсуждения торговой практики. Этот процесс предотвращает попытки правительств использовать меры торговой политики, которые идут вразрез с международными правилами, особенно у тех стран, которые имеют наибольшую долю в мировой торговле. Этот механизм не только подталкивает страны выполнять обязательства ВТО, но также ослабляет напряжения между странами-членами.

4.3. В целях содействия и поддержки либеральной торговой системы

Здоровое развитие международной торговли поддерживалось институтами на международном и национальном уровнях—в течение многих десятилетий ГАТТ, а теперь её приемницей —ВТО. Последняя служит интересам РС следующим образом:

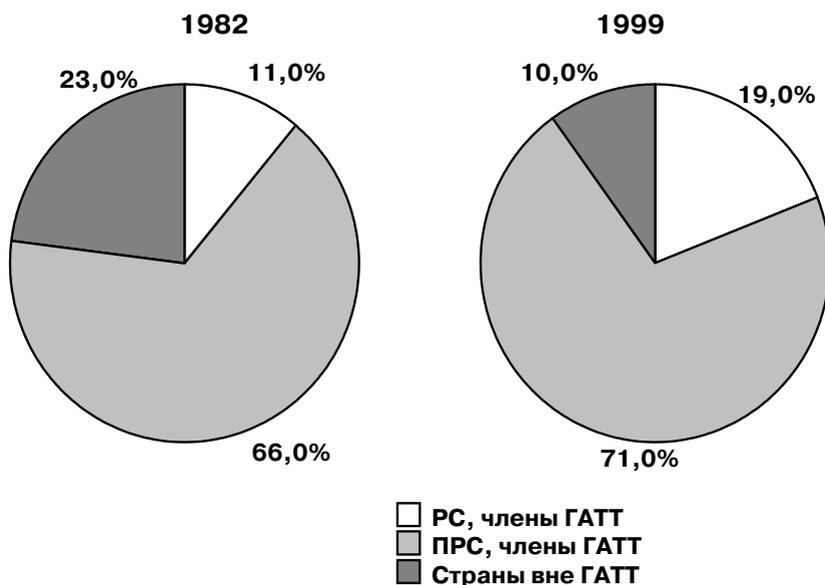
- облегчает реформу торговли;
- обеспечивает механизм для решения споров;
- поддерживает прозрачность торговых режимов, что снижает издержки транзакции.

Эти выгоды объясняют готовность растущего числа развивающихся стран присоединиться к ВТО: в 1987 г. 65 этих стран были членами ГАТТ; в 1999 г. уже 110 стран (не членов ОЭСР) были членами ВТО, на которых приходилось приблизительно 20% мирового экспорта (рис. 4.1).

Хотя 90-е годы показали впечатляющий прогресс в либерализации торговых режимов, его поддержка в течение

Рисунок 4.1

Доля стран мира в общем объеме экспорта, в %



следующих 25 лет будет более трудным. Millennium Round («раунд тысячелетия»), который должен состояться в недалеком будущем, даст возможность международному сообществу встретить вызов. Для РС он будет важным с точки зрения получения технической экспертизы для достижения благоприятных результатов в либерализации торговли сельскохозяйственной продукцией и услугами. Исходным тезисом является признание, что реформа торговли создаёт как победителей, так и проигравших (и больше первых, чем последних). Победители должны отказаться от некоторых своих выигрышей, чтобы компенсировать ущерб проигравшим, которые могут затормозить процесс реформ.

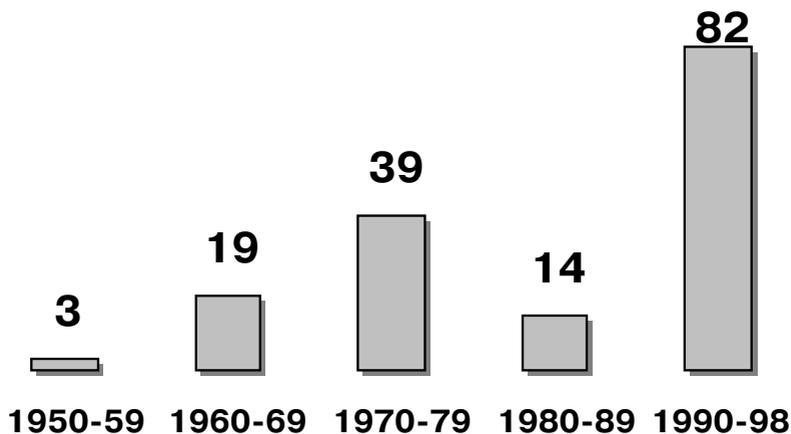
Страны получают выгоду от одностороннего сокращения их собственных барьеров на импорт. Издержки односторонней торговой либерализации сконцентрированы среди конкурирующих с импортом производителей, тогда как выгоды

распределяются среди многих потребителей. Потенциальные бенефициарии имеют ограниченные возможности лоббировать против своих оппонентов. ВТО существует, чтобы преодолеть эти проблемы, т.е. облегчать реформу через оказание поддержки многосторонним торговым соглашениям. Эти соглашения создают множество победителей («winners») в странах — членах: фирмы экспортеры, получающие выгоды от более низких тарифов на потенциальных экспортных рынках и которые могут, т.о., противостоять с конкурирующими фирмами на внутреннем рынке.

Растущее число промышленных и развивающихся стран подписывают региональные торговые соглашения (РТС) в основном со странами-соседями. Они стали распространяться с 1990 г., охватывая не только товары, но и услуги, режимы инвестиций и практику регулирования (рис. 4.2).

Рисунок 4.2

**Число региональных торговых соглашений,
вступивших в силу**



Эта региональная либерализация увеличивает внутрирегиональную торговлю и потоки капитала. В 1992 г. торговля среди членов Андского пакта (Andean Community)—Боливии, Колумбии, Эквадора, Перу, Венесуэлой—была в 2,7 раз больше, чем их национальные доходы.

Успешное завершение УР многосторонних торговых переговоров и растущая популярность РТС создали значительный импульс для дальнейшей интеграции стран в глобальную торговую систему. Политики всех стран сейчас столкнулись с задачей поддержать этот импульс. В последние годы большое внимание привлекает воздействие торговли на неравенство, бедность и окружающую среду и финансирование сетей социального обеспечения. Сторонники торговой либерализации должны также придать большее внимание политике переобучения, которая облегчает приспособление рынка труда к внешним и внутренним шокам. Это укрепит социальное сплочение и поможет сдерживать давление для закрытия рынков от иностранных товаров. «Страховая премия», например, может какое-то время компенсировать рабочим потерю в доходе, пока экономика приспосабливается к либерализации. В то же время такая политика будет поддерживать стимулы к поиску рабочего места. Политика приспособления должна быть нацелена на сокращение вредного воздействия любых шоков, независимо от их источника.

4.3.1. Повестка дня для торговой политики в начале XXI в.

Вероятно наиболее впечатляющим в мировой экономике в последние два десятилетия было ускорение глобализации производства и рынков. Ведущей силой, сопровождавшей этот феномен, была интенсификация мировой конкуренции, отражавшая послевоенный прогресс в открытии национальных рынков и значительный прирост в эффективности, что было связано с использованием телекоммуникаций и других новых технологий. Экономическая глобализация отразилась в исторически непараллельных волнах в мировой торговле и инвестициях, часто вовлекающая новых и динамичных акторов на мировую арену.

Для торговой политики это развитие означает, что правительство должно пересмотреть свои национальные законы и правила, также как и уместность многосторонних торговых правил. В особенности оно должно рассмотреть растущее значение националь-

ных (позади границы) правил и условий ведения бизнеса. Быстрый темп изменений означает, что этот процесс переоценки должен продолжаться. Международное сотрудничество в органах, таких, как ОЭСР, особенно эффективно при обсуждении этих вопросов.

Торговые правила, которые сейчас установлены в ВТО — результат полувековых международных усилий по либерализации условий торговли и подведения их под унифицированные правила, которые применимы для всех торговых партнеров.

Одна из задач в предстоящие годы — обеспечить участие основных торговых партнеров, которое в настоящее время недостаточно. Более того, неправительственные лица, представляющие целый ряд потребительских, трудовых, экологических и других интересов, объединяются с сообществом предпринимателей, становясь более активными участниками выработки политики на национальной и международной аренах. Нахождение новых способов увязки этих голосов при разработке политики и правил представляет важный вызов для мировой торговой системы.

4.3.2. Приоритеты в деятельности ВТО

Установление наивысших приоритетов для торговой политики обеспечит четкую ориентацию и поможет поддержать импульс для динамичной и улучшенной системы, что, в свою очередь, способствует усилению мировой экономики. Первый, ясный приоритет — либерализация и усиление дисциплинарных мер для важных секторов или торговых областей, где существуют отставания. Два из главных приоритета уже заявлены в повестке дня: торговля сельхозпродуктами и услугами. Обязательствам, которые вытекают из УР для разработки дисциплинарных мер и либерализации в этих областях, должно быть придано большее значение для будущих действий правительств, хотя это будет болезненно для некоторых секторов экономики в краткосрочном плане. Уступки, которые должны быть сделаны в будущей либерализации, достигнут своих целей более эффективно, если будут сопровождаться усилением и улучшением правил, которые касаются таких базовых принципов ВТО как недискриминация, прозрачность и сбор пошлин последовательно для всех секторов и продуктов.

Некоторые другие сектора все еще не были включены в повестку, такие как правительственные закупки, которые не были подчинены справедливым многосторонним правилам и которые упоминались только в связи с услугами. Инвестиции были включены только частично.

Второй, главный, приоритет должен гарантировать, что внутренние правила не будут ограничивать торговлю. Стало особенно очевидно в настоящее время, что внутреннее регулирование развивается таким образом, что может сильно повлиять на конкуренцию как внутри, так и за национальными границами. Оно все еще находится под незначительным воздействием международных дисциплинарных мер и стандартов.

Правила регулирования с таким воздействием охватывают такие сферы, которые связаны с безопасностью потребления и производства. Регулирование может влиять на конкуренцию и торговлю услугами; «невидимый» характер продукта часто вынуждает правительство действовать, чтобы гарантировать потребителям качество продукта, который они приобрели — лучшим примером этого является лицензирование здравоохранения.

Растущее число торговых споров, возникающих в результате внутреннего регулирования, предполагает, что эта область может быть среди самых горячих политических вопросов в торговых переговорах на рубеже столетий.

Со снижением барьеров в торговле и инвестициях в прошедшие годы, возможности для извлечения выгоды глобального рынка и организации глобального производства возросли. В этих условиях внутреннее регулирование и относящиеся к этому процедуры для определения соответствия (например, сертификация продукта, лабораторное предписание) могут служить барьерами в торговле и инвестициях в двух основных случаях: когда регулирующие правила слишком строгие, или когда имеются существенные различия в регуляторах, воздействующих на различных рынках.

Характеристика, с которой часто сталкиваются в обоих этих случаях — недостаток прозрачности и предсказуемости, что увеличивает стоимость и риск входа на новый рынок. Но

Дополнение 4.2
Повестка дня в Сиэтле
(«раунд тысячелетия»)

Сельское хозяйство: ежегодные субсидии сельскому хозяйству в ПРС составляют 200 млрд. долл. Это один из наиболее серьезных барьеров в мировой торговле. ЕС намерен потребовать от США, Австралии и Канады полностью прекратить предоставление государственных экспортных субсидий, а также отказаться от практики торговли сельхозпродукцией посредством госорганизаций. В тоже время страны ЕС не намерены отказываться от прямой финансовой помощи фермерским хозяйствам.

Антидемпинговые процедуры: фактически по видом защиты от демпинга американское правительство осуществляет протекционистскую защиту своих неконкурентоспособных отраслей.

Инвестиции и финансы: провал многостороннего соглашения по инвестициям. Многие эксперты указали на то, что положения проекта соглашения вступают в непримиримый конфликт с законодательствами стран и вторгаются в ключевые области национального суверенитета.

Трудовые стандарты: под воздействием профсоюзных лобби США настаивали на включении в повестку дальнейших переговоров в рамках ВТО вопросов, связанных с установлением обязательных стандартов по использованию рабочей силы (детский труд, продолжительность рабочего времени, размер минимальной зарплаты и пр.) РС категорически отказываются обсуждать эти вопросы в рамках ВТО; принятие трудовых стандартов, по их мнению, приведет к односторонней выгоде для развитых стран, которые таким образом будут защищать свои трудоемкие отрасли от конкуренции со стороны РС.

На нынешнем этапе мнения стран о возможных направлениях либерализации и её масштабах настолько разошлись, что в Сиэтле стороны не смогли согласовать даже повестку переговоров. это весьма серьезный симптом кризиса ВТО и острых противоречий самого процесса глобализации.

Источник: WTO. Seattle Conferemce. 30 November 1999. Press Release (Wt/Press/156.doc).

решение не обязательно в глобальной гармонизации регулирующих правил. Хотя во многих случаях это бы сократило издержки для производителей, оно не было бы хорошо приспособлено к различиям в ресурсах, имеющихся у стран, или в национальных целях и предпочтениях. Скорее путем внутренних реформ и международных усилий было бы возможно сделать регуляторы более нейтральными для торговли и инвестиций и более эффективными для достижения множества политических целей, т.о., сокращая дополнительные издержки действия на нескольких рынках.

Существует несколько примеров успешных реформ регулирования для «дружелюбного доступа на рынок»: Единый рынок ЕС, имеющий цель — устранить барьеры регулирования для торговли и инвестиций внутри Европы; соглашения ВТО по базовым телекоммуникационным услугам призваны усилить конкуренцию путем более открытых рынков.

Третий, основной, приоритет — поощрять частных акторов брать на себя больше ответственности и содействовать более гладкому функционированию многосторонней торговой системы. В этом случае деловое сообщество было бы готово для определения проблемных областей и для разработки рекомендаций для ограничения барьеров в торговле и инвестициях. Но эти инициативы часто отражают только узкие интересы — наиболее динамичные и глобальные отрасли бизнеса — тогда как правительства должны принимать в расчет более широкие социальные интересы, скажем касающиеся охраны среды, здоровья, культуры и трудовые стандарты.

Эти интересы могут усилить торговые трения, особенно где правительство учитывает их путем торговых ограничений (когда ЕС запретило импорт мяса с гормонами роста, или когда США запретили импорт выловленного тунца запретительными способами). Еще эти интересы действуют как катализаторы для совместных подходов, при которых корпорации и частные группы принимают на себя больше ответственности для балансирования конкурирующих интересов. Проблемы «корпоративной ответственности» конечно не новы: они обсуждались

в течение последних пятидесяти лет. Быстрый темп глобализации сейчас возрождает эту повестку.

Как часть более широкой компании борьбы с коррупцией, министры ОЭСР подписали Конвенцию в декабре 1997 г., которая квалифицирует подкуп правительственных официальных лиц в иностранных государствах как преступление. Правительства более строго смотрят на практику компаний, которая может сдерживать конкуренцию вне национальных рынков и на то, как укрепить политику конкуренции.

Параллельно все больше и больше корпораций добровольно воспринимают принципы этики и ответственности в корпоративном поведении в отношении потребителей, работников, инвесторов, поставщиков и сообществ, в которых они действуют. Такие кодексы поведения обычно обязывают участвующие компании и их непосредственных партнеров по бизнесу уважать стандарты по детскому труду и другие аспекты занятости, здоровье, безопасность условий труда и ответственную по отношению к окружающей среде практику производства. Они принимают различные формы, от специфического для компании Кодекса поведения продавца (который применяется для всех фабрик, которые производят товары для корпораций Gap Inc¹¹ или любых их филиалов и дочерних предприятий) до Принципов поведения бизнеса, подписанные широкой коалицией предпринимателей из Японии, Европы и США, которые сформировали так называемый *Caux Round Table*.

Как и в случае с обязательным правительственным регулированием, проблема в том, чтобы добровольные соглашения были четкими, недискриминационными, не оказывали неблагоприятного влияния на торговлю и инвестиции.

¹¹ Gap Inc. — одна из множества растущих компаний, чьи поставщики должны соблюдать кодексы поведения — по детскому труду, здоровью, безопасности и окружающей среде.

4.3.3. На пути к либерализации

Спектр вопросов, который формирует повестку торговой политики является обширным. Два системных вопроса особенно важны: как организовать будущие переговоры и как иметь дело с вызовом регионализма. Кроме «раундов» за последние 50 лет, появился ряд др. направлений для сотрудничества по торговле. Кроме ВТО дискуссии, нацеленные на преодоление технических барьеров в торговле, сокращение ограничений на иностранные инвестиции или рационализацию таможенных процедур в настоящее время идут в ОЭСР, в Западном Полушарии (в процессе достижения соглашения о зоне свободной торговле двух Америк (ФТАА), в Организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АПЕС), Трансатлантическом бизнес — диалоге (ТАВД).

В 1997 г. более чем 40 ПРС и РС совместно решили устранить тарифы на импорт продуктов информационной технологии. Эти шаги предполагают еще один подход: координировать устранение барьеров в торговле на основе «сектор за сектором», начиная с тарифов и постепенно захватывая также нетарифные вопросы.

Некоторые страны верят, что на таких высоко защищенных рынках, как сельское хозяйство или текстиль и одежда, только более широкий «пакет» реформ будет достаточно сильным, чтобы преодолеть внутреннюю оппозицию либерализации. Благоприятные возможности для согласования по ряду проблем облегчают достижение успеха, т.к. правительства, от которых просят принять некоторые политически болезненные обязательства по либерализации, могут обменять их на желательные уступки от торговых партнеров в других областях. Конечно, чем больше вопросов находятся на повестке дня, тем более длительных переговоров они вероятно потребуют.

Дело торговых дипломатов в начале послевоенных десятилетий ограничивалось обменом уступок, включая видимые и легко измеряемые тарифы. Но когда условия переговоров были расширены на области политики и практики, менее количественно измеримы и более сложны, и намного больше стран при-

соединилось к ГАТТ/ВТО, стало труднее достигать соглашений. Токио-раунд занял 7 лет, а если также учесть 4 года, потраченные на начало переговоров, Уругвайский раунд продолжался более 10 лет. Если торговая политика призвана идти в ногу с быстрым темпом технологических и других изменений в мировой экономике, а ВТО будет оставаться центром активности по торговой политике, такой растянутый процесс нужно избегать.

Так как дискуссии сосредотачиваются на том, как организовать либерализацию в будущем, солидная подготовка для переговоров должна становиться все более важной. Подготовительный этап — часто наиболее трудная часть торговых переговоров. Страны должны начать с определения проблем и рамок для переговоров и обеспечить сильную внутреннюю поддержку для своего участия. Например, сокращение тарифов перестает быть «легким» пунктом, когда они касаются чувствительных секторов, таких, как сельское хозяйство.

Подготовка к УР выдвинула перед правительствами новые торговые проблемы в 80-е гг. и принесло более ясное понимание, например, степени, в которой правительственная политика искажает сельскохозяйственную торговлю или как происходит торговля услугами.

Процесс подготовки стал даже более важным, потому что некоторые относительно новые аспекты торговой политики (такие, как внутреннее регулирование, относящееся к частному антиконкурентному поведению, здоровью или безопасности) стали сложными и высоко техничными. Этот процесс приобретает форму в рамках рабочих программ ВТО.

Достичь прогресса на переговорах можно путем выявления оставшихся тарифов, количественных ограничений, влияющих на рынки услуг или определения принципов и критериев измерения величины внутреннего регулирования для доступа на международный рынок.

Вторая «систематическая» проблема включает региональное экономическое сотрудничество, которое когда-то было на обочине в повестке международной торговли, но в последнее десятилетие приобрело импульс почти на каждом континенте. Нет

ни одной страны, которая не была бы частью по крайней мере одного регионального экономического соглашения.

Эти альянсы ранжируются по степени экономической интеграции от ЕС до распылчатой ассоциации стран в АТР, стремящихся к свободной торговле и инвестициям к 2010–2020 гг., основываясь на добровольных действиях, без какого-либо плана достижения соглашений по свободной торговле (ССТ) или таможенного союза.

Взрыв интереса к развитию более тесной региональной интеграции во всех частях мира имел неизбежные последствия для включения в дебаты по торговой политике. Регионализм является спорным по единственной причине: что его воздействие на мировую торговлю, инвестиции и глобальную торговую систему неясно. Является бесспорным, что региональные и другие типы преференциальных торговых соглашений, поддержавшие импульс для торговой либерализации, были хороши до решения УР. А усилия построить «глобальную архитектуру» для торговли в XXI в. могут получить значительную поддержку от обсуждений на региональном уровне, что делает существующие национальную политику и практику более прозрачными, обеспечивают испытательный полигон для новых подходов к переговорам и создают модели для правил открытого рынка в областях, в настоящее время не охваченных многосторонними процедурами.

Тем не менее, отдельные двусторонние и региональные соглашения, которые дают отдельным торговым партнерам больше торговых привилегий для доступа на рынок, чем другим, являются непосредственно дискриминационными и могут отразиться на разделении торговли и инвестиций. К тому же, много преференциальных соглашений, которые сейчас развиваются или обсуждаются, очень разные, каждое порождает различное множество процедурных и самостоятельных правил. Такой мир не представляет наиболее эффективную основу для бизнеса, который думает и действует глобально. Существующие правила ВТО, лежащие в основе ССТ и таможенных союзов, сами нечетки, так что управление регионализмом, включая подходы, призванные облегчить сближение региональных торговых правил, должны быть усовершенствованы и модифицированы.

4.4. «Раунд развития» и подъем протекционизма

Четвертая Конференция на уровне министров экономики и торговли Всемирной торговой организации (ВТО), проходившая с 9 по 14 ноября 2001 г. в Дохе, завершилась успехом, в особенности на фоне неудачи в Сиэтле. Принятая на ней программа торговых переговоров на ближайшие три года укрепляет международную торговую систему, прокладывает путь к комплексной интеграции развивающихся стран в мировую экономику и предоставляет шанс на лучшую сбалансированность процессов рыночной либерализации и регулирования. Приняв в Дохе в свои ряды Китай и Тайвань, ВТО сделала большой шаг вперед в реализации поставленной ею цели — разработать мировую систему правил торговли.

Результаты Конференции очень четко отражают три главные цели:

Открытие рынков. Дебюрократизация и улучшение транспарентности при предоставлении заказов, финансируемых из бюджетов всех уровней, облегчат предприятиям их деловую активность на международных рынках. Был достигнут выверенный компромисс в области сельского хозяйства, предусматривающий проведение переговоров во всех сферах, не предвосхищая их результаты, и учитывающий, таким образом, интересы государств-членов Всемирной торговой организации;

Сбалансированность процессов рыночной либерализации и регулирования. Продиктованный правилами характер многосторонней торговой организации был укреплен за счет принятия решения о проведении переговоров с целью заключения в рамках ВТО соглашений об инвестициях, конкуренции, торговых преференциях и государственных заказах. Менее позитивными выглядят итоги в области основных трудовых норм: в заключительной декларации отсутствует признание перекрестных связей между Международной организацией труда (МОТ) и другими международными организациями, такими как ВТО; это произошло из-за излишне больших опасений некоторых развивающихся стран по поводу возможного ши-

рокого использования протекционистских мер. Новая динамика в подходе МОТ к социальному измерению глобализации создает, однако, хорошую основу для поощрения соблюдения основных трудовых норм, а также для вовлечения в это ВТО;

Вовлечение развивающихся стран. Через Дохскую декларацию проходит красной нитью измерение развития: от доступа к рынкам с помощью правил регулирования и до специальных положений о развитии, технической помощи, создании мощностей и особом учете потребностей наименее развитых стран. К этому добавился пакет мер, реагирующих на трудности ряда развивающихся стран при претворении в жизнь результатов последнего раунда торговых переговоров. В чрезвычайно важной в политическом аспекте декларации государства-члены ВТО подтвердили, что международные положения о защите интеллектуальной собственности не противоречат мерам развивающихся государств по борьбе с такими эпидемиями, как СПИД или малярия.

В центре внимания нынешнего раунда торговых переговоров стоят вопросы политики развития. Развивающиеся страны требуют ускорить либерализацию рынков сельскохозяйственной продукции и текстильных изделий, а также оказать им техническую помощь в реализации соглашений Уругвайского раунда торговых переговоров. Они критически относятся к прогрессирующей либерализации в сфере финансовых услуг.

Центральную роль в Дохском раунде торговых переговоров, посвященных вопросам развития, играет сельское хозяйство. Переговоры в этой области будут проходить непросто, что обусловлено вопросами мультифункциональности, биологической диверсификации, принципом виновника (прим.: этот принцип гласит, что ответственность за отходы, например, упаковку, несет тот, кто их производит), защитой прав потребителей.

Еврокомиссия предложила в декабре 2002 г. радикальные предложения по либерализации режима торговли сельхозпродукцией в рамках ВТО при условии принятия аналогичных мер со стороны США и других высокоразвитых стран. Главный исполнительный орган ЕС предлагает, в частности, снизить в

среднем на 36% импортные таможенные пошлины, сократить на 45% экспортные субсидии и уменьшить на 55% внутренние дотации земледельцам. ЕК также предложила отменить пошлины и квоты на ввоз сельхозпродукции из самых бедных стран и обеспечить беспошлинный ввоз минимально 50% объема импорта из остальных развивающихся стран. Европейская комиссия предлагает осуществить эти меры в течение 6 лет развитыми странами и в течение 10 лет — развивающимися. ЕК критично оценила аграрную политику США, где «повышается уровень протекционизма фермеров со стороны государства»: в мае 2002 г. Буш подписал закон, согласно которому субсидии американским фермерам будут повышены в ближайшие десять лет по меньшей мере на 70%, то есть более чем на 180 миллиардов долларов. (Это не что иное, как поворот на 180% в аграрной политике и радикальный отход от «Freedom to Farm Act» 1996 г.). В соответствии с этим сельскохозяйственным законом производственная помощь фермерам подлежала резкому сокращению, а нерентабельные сельхозпредприятия — закрытию. На деле же ввиду снижения цен на многие сельскохозяйственные продукты американские власти оказывают фермерам финансовую помощь, в экстренном порядке предоставляя им кредиты. Ежегодный объем этой помощи доходил в последнее время до 20 млрд. долларов.

С разных сторон раздаются жалобы на подъем протекционизма, и международное торговое сообщество в значительной мере едино в определении главного виновника — это Соединенные Штаты Америки. США отменяют любую критику, заявляют о своей приверженности свободной торговле, защищают оградительные меры и, со своей стороны, обвиняют в протекционистских настроениях Европейский Союз.

То, что величайшая экономическая держава мира использует при необходимости для проталкивания своих собственных интересов грубую физическую силу, отнюдь не является новостью. Все достигнутые до сих пор успехи в либерализации международной торговли стали возможны только потому, что Соединенные Штаты усматривали в них также выгоду для

себя. Недальновидно реагируя на внутриэкономические кризисы или поддаваясь политическому прессингу, американская внешняя политика вновь не могла побороть искушение обеспечить преимущества своей экономике в ущерб другим странам даже за счет нарушения основополагающих принципов международного экономического порядка.

США вновь преднамеренно разыгрывают карту односторонности. Президент Буш ввел 30%-ные пошлины на импорт стали, создав защитный вал для отрасли, которую политики не решаются призвать к проведению крайне необходимой структурной перестройки. Эти защитные пошлины стали одной из крупнейших протекционистских мер в ряду тех, что принимались американскими правительствами за последние два десятилетия. Возникла угроза эскалации протекционизма. Европейцы ввели свои защитные пошлины, чтобы оградить себя от импорта дешевой стали из третьих стран, которая могла бы устремиться на европейский рынок. Таким образом, торговые партнеры из стран «третьего мира» разом потеряли бы сразу два рынка сбыта.

Предвидя это, Европейский Союз предоставил ВТО список американских товаров, которые можно обложить при импорте высокими пошлинами. Китайская Народная Республика также отреагировала уже на возникшую ситуацию: если импортные квоты Китая будут превышены, этот крупнейший в мире производитель стали введет на отдельные виды стали и проката пошлины в размере от 7% до 26%. Государства-члены ВТО, которых не коснулись эти меры, с удивлением взирают на «гонку вооружений» в торговой политике. У многих правительств пропадает охота выступать за либерализацию торговли, когда другие страны в то же самое время наглухо закрывают свои рынки.

Но ситуация еще больше обострилась: в мае 2002 г. Буш подписал закон, согласно которому субсидии американским фермерам будут повышены в ближайшие десять лет по меньшей мере на 70%, то есть более чем на 180 миллиардов долларов. Новые действия США отнюдь не служат укреплению доверия к существующей системе.

Евросоюз, имеющий длинный список протекционистских грехов, действует вполне умело и убедительно. В то время, как Соединенные Штаты практически преднамеренно нарушают правила, европейцы становятся защитниками именно этих правил. Они используют, в частности, систему улаживания споров в рамках ВТО, подкрепляют тем самым обоснованность ее правил и провоцируют возникновение важных прецедентов.

Апелляционная инстанция ВТО в январе 2003 г. подтвердила решение комиссии ВТО о признании несоответствующим правилам организации положения американского законодательства, согласно которому средства, полученные в виде защитных пошлин, перераспределяются между компаниями, инициировавшими антидемпинговое расследование. По итогам 2001 г. американские компании получили 207 млн. долл., в 2002 г. эта сумма выросла до 270 млн. долл. «Поправка Бёрда» («Byrd amendment») вызвала самую резкую негативную реакцию со стороны членов ВТО за всю историю существования организации, — иски о незаконности этого акта подали сразу 11 участников (ЕС, Австралия, Бразилия, Канада, Чили, Индия, Япония, Корея, Мексика и Таиланд), в качестве третьих сторон к разбирательству присоединились еще 6 государств.

В отличие от европейцев, правительство США располагает недостаточными компетенциями по ведению торговых переговоров. У президента Буша только осенью 2002 г. появились полномочия на проведение торговых переговоров (раньше они назывались Fast Track, сегодня — Trade Promotion Authority), дающих ему возможность свободно договариваться о подписании торговых соглашений, которые Конгресс потом может или одобрить в целом, или отклонить. Сенат сделал это при том условии, что у Конгресса будет потом право вносить изменения в подписанные договоры, если они создают угрозу для американской промышленности. Но полномочия на проведение торговых переговоров, обставленные подобными условиями, в значительной мере бесполезны.

Лишь дееспособный американский президент в состоянии добиваться прогресса заодно с Европейским Союзом. Недавно была озвучена идея неформального комитета «большой двойки» для управления мировой торговлей. Правда, для этого партнеры должны действовать на равных. Самым серьезным препятствием для «большой двойки» является неравновесие двух торговых держав. Будучи равным США экономически, ЕС продолжает оставаться карликом в политическом и в еще большей степени в военном отношении. Поэтому неудивительно, что его недостаточно серьезно воспринимают в Вашингтоне. Это также одна из причин того, что новый, рассчитанный на многие годы раунд торговых переговоров будет чрезвычайно трудным.

4.5. Интеграция России в многостороннюю торговую систему

Членство России в ВТО не должно являться самоцелью и достигаться любой ценой. При решении столь кардинального вопроса целесообразно взвесить все «за» и «против», обязательно учитывая в комплексе как социально-экономические, так и политические аспекты. Очевидно, что участие России в ВТО возможно, если: 1) условия членства обеспечат более благоприятные, нежели в настоящее время, условия для доступа российских товаров и услуг на внешние рынки; 2) позволят устранить дискриминацию отечественных товаров и услуг на этих рынках и приведут к безусловному наделению России всеми правами, которыми обладают другие члены ВТО; 3) Россия будет иметь равные со странами ВТО возможности по защите своих торгово-экономических интересов в рамках многостороннего механизма решения торговых споров.

Присоединение нашей страны к многосторонней торговой системе тормозится стандартным набором проблем, сдерживающих эффективное развитие экономики России, — плохой инвестиционный климат, низкие темпы реструктуризации промышленности, а особенно сельского

хозяйства, массовое банкротство предприятий, неконкурентность финансового сектора, коррумпированность и неэффективность правительственных органов. Вступление в ВТО может стать точкой отсчета, с которой начнется перестройка отечественной экономики, если страна будет ориентироваться на глобализацию, используя данный процесс для повышения эффективности производства. Это обусловлено тем, что максимальные шансы для выживания в современном мире и получения наибольших выгод от присоединения к ВТО у России появятся только в случае увеличения экономической мобильности.

Вице-премьер А.Кудрин считает, что вступать нужно без дополнительных условий, потому что слишком большие уступки мировому торговому сообществу уменьшат конкурентоспособность России даже на внутреннем рынке. Следует отметить парадоксальный факт: когда в России господствовала командно-административная система, отношения с международной торговой системой были гораздо лучше, чем сейчас. Достаточно сказать, что в 1992 г. против России имелось 12 ограничений, а в 2002 г. — 120.

Тем не менее вступать в ВТО надо, хотя этот шаг — не панацея. В противном случае страна окажется выброшенной за борт клуба, где вырабатываются нормы и правила мировой торговли. Получится парадокс: мы в выработке правил игры не участвуем, а потом все равно с ними сталкиваемся на двусторонней основе, так как международные правила воспроизводятся национальным законодательством всех развитых и развивающихся стран.

С 1995 г. действует Рабочая группа по присоединению России к Всемирной торговой организации, которая состоит из представителей правительств стран-членов ВТО, заинтересованных в проведении переговоров с кандидатом об условиях его членства в ВТО. По состоянию на январь 2003 г. в Рабочей группе насчитывается 66 стран (ЕС при этом рассматривается как одна страна), и число членов Рабочей группы постоянно растет.

Круг ведения российской Рабочей группы является стандартным для всех присоединяющихся стран и сформулирован следующим образом: «Изучить заявку Правительства Российской Федерации о присоединении к Всемирной торговой организации на основании Статьи XII и представить Генеральному Совету рекомендации, которые могут включать проект Протокола о присоединении». По требованию Рабочей группы кандидат подготавливает Меморандум о торговом режиме, а также предоставляет членам РГ информацию о заключенных им международных соглашениях и копии законодательных и нормативных актов, подпадающих под действие Соглашений ВТО. Россия представила свой «Меморандум о внешнеторговом режиме» в марте 1994 г.

После изучения Меморандума и ответов кандидата на вопросы начинаются переговоры об условиях присоединения, которые идут по четырем направлениям: по доступу на рынок товаров, по сельскому хозяйству, по доступу на рынок услуг и по системным вопросам. В результате переговоров формируется пакет документов о присоединении, который состоит из: Протокола о присоединении (краткого документа, констатирующего завершение переговоров и содержащего рекомендацию Рабочей группы правительствам стран-членов ВТО принять кандидата в члены ВТО); Приложений к Протоколу о присоединении (Доклада Рабочей группы; Обязательств по доступу на рынок товаров; Обязательств по доступу на рынок услуг; Обязательств в области сельского хозяйства)

После обсуждения результатов деятельности Рабочей группы Генеральным советом принимается решение о приеме нового члена во Всемирную торговую организацию. Кандидат в члены ВТО ратифицирует Протокол о присоединении в национальном парламенте, извещает об этом ВТО и становится полноправным членом Всемирной торговой организации.

С 1995 по январь 2003 г. состоялось 17 заседаний РГ. К февралю 2003 г. подготовлен первый вариант Доклада Рабочей группы, ключевого документа при вступлении страны в ВТО, проведены два его чтения. Участники оценили представлен-

ный документ как «хорошую основу для дальнейших переговоров». Начиная с конца января 2003 г., планируется проведение ежемесячных переговорных сессий в рамках РГ. Должно состояться до 50–60 раундов двусторонних переговоров. Это означает, что переговоры переходят в такую стадию, когда могут быть достигнуты конкретные договоренности. Что же касается вопроса сроков присоединения, то, возможно, ответ на него появится к апрелю–маю 2003 г. При этом российская сторона не исключает и наиболее благоприятного сценария: завершения переговоров в 2003 г.

Главной проблемой на переговорах России с ВТО является определение степени открытости российского рынка в таможенно-тарифной сфере и секторе услуг. Говоря о целях вступления в ВТО, России нужен стандартный пакет прав без изъятий и дискриминации и ограниченные по времени и отраслям льготы, которые позволят российской экономике адаптироваться к международным правилам и стандартам. Американское давление после событий 11 сентября 2001 г. стало причиной подвижек в переговорах по вопросу о вступлении России в ВТО. РФ придает особое значение вопросу относительно готовности США и ЕС официально признать за Россией статус страны с рыночной экономикой, который рассматривается для российского руководства как обязательное условие для вступления в ВТО. Это усложнит торговым партнерам применение к РФ антидемпинговых санкций и протекционистских таможенных пошлин, общий ущерб от которых, по оценке МРЭТ РФ, равен 230–240 млн. евро в год. Европейский рынок фактически закрыт для наших химудобрений, цинка и древесных плит. Против металлургов действует около 60 антидемпинговых пошлин в 26 странах. США и ЕС в 2002 г. признали Россию страной с рыночной экономикой. В законодательстве США к стране с рыночной экономикой, но не члену ВТО могут быть применены «компенсационные пошлины», так что присоединение РФ к ВТО сможет снять эти противоречия окончательно. РФ также рассчитывает на отмену «поправки Джексона–Вэника» к американскому закону о торговле.

Острой проблемой является низкая степень осведомленности населения РФ о перспективах вступления страны в ВТО. Только каждый пятый из предпринимателей в российских регионах представляет себе последствия вступления РФ в ВТО. Но именно российская промышленность, отсталая индустриальная экономика большинства наших регионов первой примет на себя тяжелое бремя членства в ВТО. Те регионы, где развито сельское хозяйство, авиастроение, фармацевтика, текстильная, легкая и пищевая промышленность, а также «хайтек», должны быть готовы к снижению экономической эффективности вследствие более конкурентоспособных иностранных продуктов. Поэтому сегодня, когда политическое решение о присоединении уже принято, важно бороться за более выгодные для регионов РФ условия и таможенные тарифы. Это касается и Алтайского края, где только 9% от объемов промышленного производства — это продукция, конкурентоспособная на внутреннем и внешнем рынках, 22% — неконкурентоспособная продукция (даже на внутреннем рынке), 53% ограниченно конкурентоспособная, конкурентоспособная на внутреннем рынке.

Ожидается, что вступление в ВТО создаст условия для выхода на международный рынок российских высокотехнологических товаров, например, в ходе пересмотра квот на рынке космических запусков, что сулит РФ 1 млрд. долларов в год. Для авиастроения планируется создать протекционистский механизм сроком на 10 лет. Вместе с тем, российская металлургия более чем на 50% зависит от свободы доступа на внешние рынки, а производители минеральных удобрений — на 90%.

От вступления в ВТО может выиграть и сфера услуг за счет роста производства, инвестиций и занятости. При этом важно, что Россия планирует занять жесткую позицию относительно доступа физических лиц — врачей, работников образования из-за рубежа, которые могли бы работать на российском рынке на условиях индивидуального предпринимателя.

Казалось бы, позитивно можно оценить открытие российского финансового рынка для иностранного капитала, что касается как финансового, так и страхового секторов. Но пред-

ставители страхового бизнеса РФ не так рады открытию этого сектора для иностранцев, т.к. этот рынок только развивается и не готов к широкому открытию для иностранных участников. Кроме того, это вызовет отток капитала за границу.

Проблемы для вступления РФ в ВТО создают условия государств-членов организации: Китай, например, достаточно жестко требует снять ограничения на миграцию рабочей силы, экспорта-импорта, снижения пошлин и настаивает на том, чтобы в России китайские компании были приравнены к российским. Китайцы могут попытаться «окупить за счет России те уступки, на которые пошел сам Китай при вступлении в ВТО». В этом случае переговоры могут затянуться, в чем ни Китай, ни РФ не заинтересованы.

По проблемному для РФ сельскому хозяйству в ВТО принято два вида господдержки сельхозпроизводителя: так называемые «зеленая» и «желтая» корзины. «Зеленая» допускает расход практически любых средств на инфраструктуру АПК (дороги, ветеринария, услуги и т.п.) при ограничении целевой поддержки предприятий АПК. «Желтая» предполагает адресную поддержку сельхозпроизводителю, размер которой необходимо определить. На переговорах с ВТО озвучена цифра ежегодной господдержки АПК в размере 16 млрд. долл., однако наши партнеры заявляют, что это неприемлемо, так как реальные расходы на АПК в РФ кратно ниже. Это также остается предметом переговоров.

По оптимистическому сценарию министерства развития вступление России в ВТО может произойти уже в конце 2003 г.

В лице ВТО мир сейчас имеет постоянный форум торговой политики, также как более эффективные средства ведения переговоров, разработки и приведение в действие торговых правил. Торговля и торговая политика опять находятся в первом ряду международных интересов, куда их поместили архитекторы послевоенных международных институтов. С учреждением ВТО и заключением всесторонних соглашений для

сотрудничества на всех уровнях с Всемирным Банком и ВТО, матрица торговли, финансов и развития не только закончена, но и модифицируется, чтобы содействовать глобальному процветанию и стабильности в новом веке.

Впервые ВТО была приглашена принять участие вместе с Банком, Фондом и ООН на Саммит лидеров G7 в Лионе. Это признание важности многосторонней торговой системы не только само по себе, но возможности, которую она дает, чтобы усилить роль торговли в росте и развитии всех стран. Надежда на то, что ВТО, чей бизнес — торговля — источник силы глобальной интеграции — поможет дать политические ответы на вопросы, которые окружают этот процесс, особенно расширение её выгод на тех, кто в настоящее время находятся на обочине этого процесса.

Ресурсы Интернета по мировой торговле и международным торговым отношениям

1. Министерство экономического развития и торговли РФ — <http://www.economy.gov.ru>.

2. Официальный сайт Министерства иностранных дел РФ, раздел «Экономическая дипломатия — <http://www.in.mid.ru>.

3. Информационный центр стандартов Министерства сельского хозяйства РФ — <http://www.agris.ru/ICSAIC>.

4. Всемирная торговая организация: официальный веб-сайт — <http://www.wto.org>.

5. Всемирная торговая организация: неофициальный веб-сайт в России — <http://www.wto.ru>.

6. Международный Центр Торговли и Развития <http://www.itd.org>.

7. Центр развития международной торговли — <http://www.daf-trade.com>.

8. Американо-Российский Деловой Совет — <http://www.usrbc.org>.

Приложение к разделу I

Таблица 1

Основные направления переговорного процесса в рамках нового раунда ВТО

Элементы переговоров	Принципы / цели переговоров	Сроки
Сельское хозяйство	<p>Формирование справедливой и рыночно ориентированной торговой системы, ужесточение правил торговли и принятие специфических обязательств в области поддержки сельского хозяйства и его защиты для корректировки и предотвращения ограничений на мировых сельскохозяйственных рынках. Существенное улучшение условий доступа на рынки, сокращение, с целью отмены, экспортных субсидий, существенное сокращение мер внутренней поддержки, оказывающих влияние на торговлю. Тарифные квоты. Продовольственная безопасность и безопасность продуктов питания. Правила оказания гуманитарной помощи. Многофункциональность агропромышленного сектора и его влияние на окружающую среду. Социально-экономическое развитие регионов. Правила маркировки и предоставления информации для потребителей.</p>	<p>Принципы переговоров — до 31 марта 2003 г. Проекты обязательств стран — к Пятой конференции</p>
Услуги	<p>Либерализация доступа, смягчение и ликвидация ограничений по всем секторам услуг. Важные (новые) темы — энергетические услуги, услуги морского транспорта, авиаперевозки. Переговоры по защитной оговорке (до марта 2002 г.).</p>	<p>Запросы по объему обязательств — к 30 июня 2002 г.; проекты обязательств — к 31 марта 2003</p>
Доступ на рынок сельскохозяйственных товаров	<p>Снижение или устранение импортных тарифов, включая устранение или сокращение тарифных пиков, высоких тарифов и тарифной эскалации, а также нетарифных барьеров</p>	<p>С начала раунда до конца раунда</p>

<p>Торговые аспекты прав на интеллектуальную собственность</p>	<p>Формирование многосторонней системы нотификации и регистрации географических наименований на вина и крепкие напитки</p> <p>Изучение взаимосвязи между ТРИПС (TRIP'S) и Конвенцией по биоразнообразию</p> <p>Решение о льготах развивающимся странам в отношении выполнения отдельных обязательств по ТРИПС при производстве лекарств для лечения отдельных заболеваний</p>	<p>К Пятой конференции</p> <p>В процессе переговоров</p> <p>Принято</p>
<p>Торговля и инвестиции</p>	<p>Транспарентность, недискриминация, условия принятия обязательств на стадии до учреждения по принципу ГАТС, позитивный лист, исключения в интересах платежного баланса и по другим причинам, разрешение споров, учет интересов принимающих инвестиции стран, их права регулировать инвестиции в общественных интересах</p>	<p>До Пятой конференции — деятельность РФ. Пятая конференция принимает решение по мандату переговоров консенсусом.</p>
<p>Торговля и конкуренция</p>	<p>Транспарентность, недискриминация, справедливость процедур, условия добровольного сотрудничества</p>	<p>До Пятой конференции — деятельность РФ. Пятая конференция принимает решение по мандату переговоров консенсусом</p>
<p>Транспарентность в области правительственных закупок</p>	<p>Достижение максимальной транспарентности без ограничения права стран предоставлять преимущественно национальным поставкам и поставщикам</p>	<p>До Пятой конференции — деятельность РФ. Пятая конференция принимает решение по мандату переговоров консенсусом</p>

Приложение к разделу I

Таблица 1 (окончание)

Элементы переговоров	Принципы / цели переговоров	Сроки
Содействие торговле	Применение ст. V (свобода транзита), VIII (Сборы и формальности, связанные с импортом и экспортом), X (Транспарентность) ГАТТ	До Пятой конференции — деятельность РФ. Пятая конференция принимает решение по мандату переговоров консенсусом
Правила ВТО	Вопросы применения Соглашения о применении статьи XI ГАТТ (антидемпинг) и Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам, вопросы применения положений ВТО, касающихся региональных торговых соглашений, вопросы применения Соглашения по сельскому хозяйству, по санитарным и фитосанитарным мерам, по текстилю и одежде, по техническим барьерам в торговле, по инвестиционным мерам, связанным с торговлей, по правилам происхождения	С начала и до конца раунда
Разрешение споров	Улучшение процедур разрешения споров. Сокращение сроков разбирательства.	Май 2003 г.
Торговля и окружающая среда	Взаимосвязь между нормами ВТО и специальных многосторонних соглашений по окружающей среде, снижение или устранение тарифных и нетарифных барьеров на товары и услуги экологического характера, эффект экологических норм на доступ на рынок, маркировка	Работа Комитета по торговле и окружающей среде.
Торговля, долг и финансы	Изучение взаимосвязи между торговлей, долгом и финансами и выработка рекомендаций в отношении тех действий, которые могут быть приняты в рамках ВТО для содействия проблеме задолженности развивающихся и наименее развитых стран	Формирование РФ, доклад Генсовета Пятой конференции.

Торговля и передача технологии	Изучение взаимосвязи между торговлей и передачей технологии и выработка рекомендаций по мерам, необходимым для увеличения передачи технологии развивающимся странам	Формирование РГ. доклад Генсовета Пятой конференции
Электронная торговля	Продолжение рабочей программы по электронной торговле.	Работа Генсовета
	Неприменение таможенных пошлин на электронные сообщения	Принято
Наименее развитые страны	Беспощинный и безквотный ввоз товаров из наименее развитых стран и другие меры содействия	Доклад подкомитета Генсовету в начале 2002 г.

Переговоры должны завершиться не позже 1 января 2005 г.

Пятая конференция министров рассмотрит прогресс переговоров и примет необходимые решения. Когда переговоры по всем областям завершатся, будет созвана специальная сессия конференции министров, которая примет решения в отношении принятия результатов переговоров и их применения.

Общая организация переговоров возлагается на Комитет по торговым переговорам под руководством Генерального совета ВТО.