

В.Ю. Соловаров, канд. экон. наук,
г. Екатеринбург

В.В. Соловаров, магистрант¹
г. Москва

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕЗУЛЬТАТОВ ДОХА-РАУНДА ВТО ДЛЯ СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ И КАРИБСКОГО БАССЕЙНА

Статья посвящена проблемам участия стран Латинской Америки и Карибского бассейна в Доха-раунде Всемирной торговой организации (ВТО). В ней рассматриваются возможные сценарии переговоров по доступу на рынки сельскохозяйственного сырья и промышленных товаров, по либерализации международной торговли услугами и выработке мер по содействию развитию торговли. Анализируются достоинства и недостатки каждого сценария переговоров для стран Латинской Америки и Карибского бассейна.

Ключевые слова: Доха-раунд ВТО, Латинская Америка, МЕРКОСУР, Андское сообщество, Центральноамериканский общий рынок, НАМА, ГАТС, Соглашение ВТО по сельскому хозяйству, региональная экономическая интеграция, Сингапурские вопросы.

В конце 2011 г. после многолетних переговоров Россия завершила процесс присоединения к Всемирной торговой организации (ВТО). Объективно оценить последствия такого шага пока невозможно, но уже сейчас можно сказать одно: для нашей страны это начало нового пути, новой стратегии интеграции в международную торговую систему. ВТО – это прежде всего коммерческая дипломатия, и из этого следует два вывода.

Во-первых, членство в ВТО – это непрекращающийся переговорный

процесс. В своей программной статье Президент России В.В. Путин отметил, что переговоры о присоединении носили жесткий, принципиальный характер, о чем говорит хотя бы их продолжительность [8]. Как итог, Россия достигла для себя выгодного компромисса, в отличие от той же Киргизии, которая в свое время в кратчайшие сроки присоединилась «на любых условиях», и теперь в ВТО у нее ни много ни мало статус «развитой» страны со всеми вытекающими последствиями. Россия же во время переходного периода привела свою законодательную базу в соответствие с нормами ВТО, то же самое касается Единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана, последовательно отстаивала свои интересы в двухсторонних переговорах со странами-членами. Таким образом, выбрав ВТО как меньшее из двух зол

¹ Соловаров Владимир Юрьевич – кандидат экономических наук, заместитель министра внешнеэкономических связей Свердловской области; e-mail: solovarovvictor@rambler.ru.

Соловаров Виктор Владимирович – магистрант факультета внешнеторгового менеджмента Всероссийской академии внешней торговли, бакалавр экономики Московского университета Туро (Туро Колледж Нью-Йорк); e-mail: solovarovvictor@rambler.ru.

(ведь правила международной торговли изобретала не Россия), мы хотя бы положили достойное начало.

Во-вторых, решающую роль в переговорном процессе в ВТО играет существующий многолетний опыт. Многие страны, в том числе латиноамериканские, о которых и пойдет речь в этой статье, начали этот путь еще со времен, присоединившись к ГАТТ-1947 (предшественнику ВТО) еще в 50-е и 60-е годы XX в. За это время они были вынуждены защищать свое положение развивающихся стран, добиваться торговых преференций, выступать в качестве неформальных блоков, объединенных общими интересами, и прибегать к разрешению торговых конфликтов в рамках ВТО. Присоединившись сейчас, Россия попала в самый разгар Доха-раунда, призванного определить правила международной торговли на десятилетия вперед. Поэтому цель данной статьи – изучить самый последний опыт стран Латинской Америки в ВТО, переговорные позиции и стратегии, а самое главное – ответить на вопрос, нужно ли странам региона, нашей стране или странам с сопоставимым уровнем экономического развития членство в ВТО. И если да, то, какое место она должна занимать во внешнеэкономических связях страны.

В интервью, опубликованном в 2010 г., генеральный директор ВТО Паскаль Лами подчеркнул, что в последние 20 лет страны Латинской Америки в результате односторонней либерализации и участия в системе торговых преференций сумели достичь высокой степени интеграции в мировую экономику [6, с. 14]. И к моменту вступления в переговоры Доха-раунда ВТО, начавшегося в 2001 г. и не завершившегося до сих

пор, регион встретился лицом к лицу с многочисленными глобальными вызовами международной торговой системы.

Повестка дня Доха-раунда зародилась еще в 1996 г. на Конференции министров стран – членов ВТО, когда были созданы три рабочие группы (по вопросам взаимоотношений между торговлей и инвестициями, политики в области конкуренции и прозрачности в правительственных закупках). Еще одним пунктом стали меры по содействию развитию торговли, направленные на упрощение процедур и формальностей в международной торговле. Это так называемые Сингапурские вопросы – новые направления деятельности ВТО. Но на сегодняшний день в рамках Доха-раунда переговоры ведутся только по последнему пункту (а также традиционным направлениям – сельскому хозяйству, доступу на рынок промышленных товаров и международной торговле услугами), все остальные Сингапурские вопросы были сняты из-за протестов развивающихся стран.

В настоящий момент в обычную внешнеторговую сделку вовлечено в среднем не менее 30 различных сторон (таможенные органы, банки, страховые компании и др.), и для ее осуществления необходимо 40–45 документов, содержащих 200 единиц данных. Поэтому на первый взгляд кажется, что упрощение этих процедур положительно повлияет на экономику стран Латинской Америки. Но в реальности этот вопрос не является для них приоритетным, и вот почему. Во-первых, многие подобные формальности – это скрытые протекционистские меры, направленные на защиту внутреннего рынка, от которых невыгодно отказываться как отдельным странам ре-

гиона, так и торговым блокам, таким как МЕРКОСУР или Андское сообщество. Эта практика широко распространена и направлена на нивелирование негативных условий многосторонних соглашений ВТО для латиноамериканских стран.

Другого мнения придерживается Всемирный банк (ВБ), согласно исследованиям [4, с. 863] которого такие реформы в странах региона помогут увеличить экспорт промышленных товаров на 2–5 % в зависимости от отрасли, в то время как тарифные уступки от других стран – членов ВТО только на 1–2 %. Но даже по оценкам ВБ потери все равно будут. Так, облегчение процедур очистки грузов в морских портах увеличит импорт на 7–8 %, либерализация логистических услуг – на 6–7 %, в то время как экспорт в обоих случаях вырастет не более, чем на 4–5 %, что негативно отразится на платежном балансе.

Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) изначально делала акцент на модификацию правил происхождения товаров, но сейчас заявила основной целью этих переговоров Доха-раунда сделать будущее соглашение ВТО максимально выгодным для малых и средних внешнеторговых фирм региона.

Тем не менее основные усилия традиционно направлены на приоритетную отрасль, где латиноамериканские страны наиболее конкурентоспособны в сегодняшнем мире – на производство сельскохозяйственной продукции. Успешное завершение раунда ощутимо зависит от исхода именно этих переговоров, касающихся доступа на экспортные рынки, величины внутренней поддержки сельскохозяйственного сектора, а также устранения экспортных субсидий.

В исследовании, посвященном роли стран Латинской Америки и Карибского бассейна в переговорах по сельскому хозяйству, аналитики Межамериканского банка развития выделяют пять основных сценариев [1, с. 30].

Первый сценарий – это «предложение США по Доха-раунду», предусматривающее значительное снижение таможенных тарифов на сельскохозяйственную продукцию в первые пять лет действия соглашения, сохранение этого уровня в следующие пять лет и полная либерализация еще через пять лет. Также предусмотрено запрещение экспортных субсидий, снижение поддержки, подпадающей под критерии мер «янтарной» корзины (оказывающих искажающее воздействие на внешнюю торговлю и создающих экономические преимущества национальным производителям) на 60 % для самих США, на 83 % – для Японии и ЕС, снижение таможенных тарифов на 55–90 % и установление максимального уровня – 75 %.

«Предложение ЕС по Доха-раунду» заключается в неограниченном использовании мер «зеленой корзины» (меры внутренней поддержки сельского хозяйства, которые могут быть освобождены из-под обязательств страны по их сокращению и исключены из Агрегированного показателя поддержки), сокращении мер «янтарной» корзины на 70 % для ЕС, на 60 % – для США и на 50 % – для остальных стран, сокращении таможенного тарифа на 35–60 % и установлении максимального тарифа для развивающихся стран на уровне 150 %. Сюда также входит новая концепция «географических индикаторов», призванная регулировать международную торговлю винами и алкогольными на-

питками. Этот сценарий менее гибкий, чем предложение США.

«Предложение Большой двадцатки (G-20)», исходящее от Бразилии (наиболее развитой экономики среди стран Латинской Америки) и Индии, состоит в ограничении мер «янтарной» корзины на 80 % в странах, в которых они по стоимости превышают 25 млрд долл., на 70 % при 15–25 млрд долл. и на 60 %, если они не превышают 15 млрд долл. В рамках этого сценария таможенные тарифы будут снижены на 45–75 % в развитых странах и на 25–40 % – в развивающихся странах, а также будет исключена специальная система защитных мер для сельскохозяйственного импорта в развитых странах.

Еще один сценарий – это «переигровка» Уругвайского раунда (1986–1994), т. е. использование той же формулы снижения таможенного тарифа – на 36 % для развитых стран и на 24 % для развивающихся.

И наконец, так называемая «швейцарская формула»: $T1 = (T0 \times A) / (T0 + A)$, где $T1$ – это сниженный таможенный тариф, $T0$ – это первоначальный таможенный тариф, A – это коэффициент, который для развитых стран равен 25, а для развивающихся – 35. Это как раз тот сценарий, который в данный момент поддерживают Аргентина и Бразилия.

А теперь кратко о перспективах отдельных стран региона в зависимости от каждого из возможных результатов переговоров Доха-раунда ВТО по сельскому хозяйству.

При том что для Аргентины любой исход будет благоприятным, «предложение США» наиболее предпочтительно и приведет к росту экспорта на 6,5 %. В свою очередь, доступ на экспортные

рынки главных аргентинских экспортных товаров – масличных культур и соевых бобов возрастет на 28 % (предложение США) или на 24 % (швейцарская формула) и только на 5,5 % и 6 % при предложениях G-20 и ЕС соответственно. Экспорт говядины возрастет на 53 % (предложение США), в то время как экспорт пшеницы останется неизменным при любом сценарии. Экспорт молочных продуктов в любом случае вырастет на 5,5–8 %, а потенциал роста экспорта фруктов и овощей – от 2 до 6,5 %, кроме сценария швейцарской формулы (3 %). Аргентине придется потерять на экспорте кофе и какао-бобов (минус 12 % при американской формуле).

При любом исходе Бразилия будет на втором месте по выигрышу от либерализации сельскохозяйственного рынка (на первом месте Уругвай, благодаря тому, что сельскохозяйственное сырье – основная статья экспорта этой страны). При американском сценарии будет 10 % рост совокупного экспорта. Масличных культур и соевых бобов будет экспортироваться больше на 8,5 % (формулы ЕС и G-20) и на 20 % (предложение США). В то же время рост экспорта сахара-рафинада будет серьезно сдерживаться торговыми барьерами в развитых странах и составит 6–8 % по европейскому и 11–14 % по американскому сценарию.

Далеко не все страны Латинской Америки смогут выиграть от нового соглашения. Так, например, Чили не получит существенного эффекта при каком-либо из этих вариантов. При этом американский сценарий наименее выгоден, а европейский наиболее благоприятный. Далее следуют G-20, уругвайская и швейцарская формулы именно в этом порядке. Наилучший результат ожидает-

ся для экспорта говядины (23–30 % при формуле ЕС), худший – для экспорта домашнего скота и кофе.

Один из региональных аутсайдеров – это боливийская экономика, которая вырастет не более чем на 2,5 % при американском, европейском и сценарии G-20. Единственный очевидный драйвер роста – это экспорт фруктов и овощей (14–17 %).

В подобной ситуации находится и Колумбия, и вся надежда здесь возложена на сценарий Большой двадцатки или ЕС, в то время как швейцарская формула вообще приведет к снижению совокупного экспорта сельскохозяйственной продукции. Кофе и какао-бобы как основная статья экспорта – это и есть основная причина низких показателей.

Для стран Центральной Америки одинаково выгодны предложения двадцатки и США, на втором месте – сценарий ЕС.

Если же рассматривать Латинскую Америку в плоскости региональных экономических интеграций, то страны МЕРКОСУР (Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай и Венесуэла) больше всех остальных выиграют от столь долгожданной либерализации международной торговли сельскохозяйственным сырьем, страны Центральноамериканского общего рынка (САСМ) чуть позади, и замыкают список страны Андского сообщества (Боливия, Колумбия, Перу и Эквадор), чьи экономики не располагают развитым и диверсифицированным сельскохозяйственным сектором и практически не почувствуют выгоды от завершения Доха-раунда. Что касается статей экспорта, масличные культуры, соя и говядина – это очевидные лидеры, за которыми следуют сахар-рафинад, мо-

лочные продукты и зерновые. Основные потери будут связаны с кофе и какао-бобами, несмотря на то, что на них регион и специализируется. Особенность Доха-раунда ВТО, по сравнению с предыдущими, состоит в том, что благоприятные условия в переговорах по сельскому хозяйству страны Латинской Америки и Карибского бассейна могут получить только при условии серьезных уступок по другим направлениям, в частности в переговорах по доступу на рынки не-сельскохозяйственной (промышленной) продукции.

Эти переговоры (англ. Non-agricultural Market Access – NAMA) касаются всех категорий экспортных товаров, кроме тех, которые подпадают под Соглашение ВТО по сельскому хозяйству. Согласно статистике ВТО, они составляют 90 % экспорта всех товаров, и решение по этому вопросу сможет наконец сдвинуть переговоры Доха-раунда с мертвой точки [7].

В переговорах по НАМА страны Латинской Америки и Карибского бассейна выступают как индивидуально, так и в неформальных группах, например, в НАМА-11, куда входят Аргентина, Венесуэла и Бразилия, и в Группе «малых уязвимых экономик», куда относят Боливию и Парагвай. Основные цели две: улучшение условий доступа латиноамериканских стран на экспортные рынки промышленных товаров и получение максимальных уступок от развитых стран в сельском хозяйстве в обмен на минимальные уступки по НАМА. Существует шесть основных сценариев результатов переговоров по НАМА, в основе которых лежат как линейное снижение таможенных тарифов, так и снижение на основе формул и комбинированные варианты.

«Предложение ЕС» подразумевает обнуление таможенных тарифов, которые сейчас не превышают 2 %, а также снижение таможенных тарифов от 2 до 15 % на 50 % и тарифов от 15 до 25 % – на 55 %.

Республика Корея предложила формулу, призванную бороться с тарифными пиками, пошлинами с максимально высокими значениями ставок. Если таможенный тариф вдвое выше среднего национального уровня, то он подлежит снижению на 20 % и еще на 70 % разницы между ним и национальной средней, увеличенной в два раза. Формула выглядит так:

$T1 = (T0 \times 0,8) - 0,7 \times (T0 - 2 \times Ta)$,
где $T1$ – это ставка после снижения, $T0$ – ставка до снижения, которая должна быть более чем в два раза больше национальной средней (она обозначена как Ta). Если же таможенный тариф превышает 25 %, то разница считается между ним и 25 % по этой же формуле:

$$T1 = (T0 \times 0,8) - 0,7 \times (T0 - 25).$$

«Предложение Индии» – это снижение таможенных тарифов на промышленные товары в развитых странах на 50 % и в развивающихся странах на 33,3 %. Это пример линейного снижения, не основанного на принципе взаимности, одном из основных в ВТО. Это может стать возвратом к дифференцированному и более льготному режиму в пользу развивающихся стран.

«Предложение Китая» – это сложная формула, которая призвана бороться с тарифными пиками и в то же время учитывает структурные различия в экономиках развитых и развивающихся стран.

Секретариат ВТО предлагает воспользоваться «швейцарской формулой» со своим коэффициентом для каждой

страны – члена ВТО, а также отменить таможенные тарифы на электронику, текстиль, одежду, кожаные изделия, автомобили, рыбу, драгоценные камни и драгоценные металлы.

И, наконец, «американский сценарий» предполагает использование швейцарской формулы в первые пять лет и последующее линейное снижение таможенных тарифов до нулевого уровня в следующие пять лет.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) в своем исследовании на протяжении Доха-раунда пыталась оценить влияние этих сценариев на будущие показатели региональных экономических блоков на территории Латинской Америки и Карибского бассейна [3, с. 21] Эти данные приведены в табл. 1.

По прогнозам ЮНКТАД, импорт развитых стран возрастет незначительно (в среднем на 0,15 % в ЕС и на 1,9 % в США) в случае если стороны ударят по рукам в сделке по НАМА, в то время как развивающиеся страны Латинской Америки и Карибского бассейна при каких-то сценариях будут вынуждены смириться с двузначной цифрой роста импорта по стоимости. С одной стороны, наиболее выгодной для региона представляется американская модель, при которой таможенные тарифы будут снижены до нуля в течение десяти лет. Тогда рост латиноамериканского экспорта по стоимости сравняется с процентной ставкой по импорту, а для МЕРКОСУРА этот рекордный показатель будет равен 22,9 %. Но с другой стороны, по этой же причине страны региона лишатся выручки от таможенных тарифов, и необходимо будет искать альтернативные источники пополнения бюджета,

которые чаще всего в мировой практике принимают форму дискриминационных нетарифных барьеров. Интересно, что эффект от потенциального соглашения для стран – членов Центральноамериканского общего рынка будет незначительным или даже отрицательным. Это объясняется изменениями в структуре преференциальной торговли между САСМ и США, их основным торговым партнером, которые скорректируют «в минус» все преимущества САСМ от нового торгового режима в рамках ВТО.

Несмотря на то, что сейчас стало очевидным, что регион крайне заинтересован в прозрачных и понятных правилах в международной торговле промышленными товарами, есть причины, по которым страны Латинской Америки склонны к консервативной позиции в

этих переговорах. Так, международный экономический кризис последних лет показал, насколько важно стране или экономической интеграции сохранить за собой возможность быть гибкой в установлении таможенного тарифа для поддержания экономики на плаву. Именно поэтому готовящаяся сделка по НАМА может дорого обойтись региону ввиду сочетания роста импорта и снижения поступлений от таможенных тарифов. Все это может серьезно повлиять на экономическую безопасность в краткосрочном периоде.

Наконец, четвертое (и последнее) направление переговоров Доха-раунда ВТО – это либерализация международной торговли услугами и совершенствование Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС).

Индикаторы внешней торговли региональных экономических блоков в зависимости от сценария (изменения в процентах)

| Сценарий | ЕС | Корея | Индия | Китай | ВТО | США |
|--------------------------------------|------|-------|-------|-------|------|------|
| <i>Стоимость импорта</i> | | | | | | |
| МЕРКОСУР | 13,2 | 4,6 | 4,9 | 12,2 | 11,0 | 22,9 |
| Андское сообщество | 5,8 | 1,6 | 0,7 | 5,4 | 3,9 | 10,3 |
| Центральноамериканский общий рынок | 2,2 | -1,0 | -1,1 | 1,9 | 1,5 | 5,5 |
| <i>Стоимость экспорта</i> | | | | | | |
| МЕРКОСУР | 13,5 | 4,6 | 5,8 | 12,2 | 11,5 | 22,9 |
| Андское сообщество | 4,6 | 1,6 | 1,1 | 5,4 | 3,6 | 10,3 |
| Центральноамериканский общий рынок | 2,4 | -1,0 | -0,2 | 1,9 | 2,0 | 5,5 |
| <i>Выручка от таможенных тарифов</i> | | | | | | |
| МЕРКОСУР | -50 | -14 | -14 | -49 | -44 | -91 |
| Андское сообщество | -39 | -10 | -4 | -40 | -28 | -81 |
| Центральноамериканский общий рынок | -32 | -4 | -4 | -31 | -28 | -72 |

Источник: Laird, S., Vanzetti, D. et al. "Market Access Proposals for Non-Agricultural Products", UNCTAD, 2002. P. 21.

Исторически сложилось так, что латиноамериканские страны всегда прилагали из ряда вон выходящие усилия для продвижения либерализации сферы услуг в рамках ВТО, и Доха-раунд не явился исключением. В этот раз одной из главных целей был такой вариант допуска иностранного капитала в национальные экономики, при котором акцент делался бы на поощрение конкурентной борьбы между поставщиками услуг, а не на привлечение прямых иностранных инвестиций в сектор услуг, и тем более исключалась бы возможность доминирования зарубежных компаний над резидентами.

Не менее важно будет добиться включения в ГАТС статей о социальной ответственности иностранных инвесторов (важность этого политического фактора в Латинской Америке постоянно растет) и о неком антикризисном стабилизационном механизме, а также устранить все явные и скрытые протекционистские барьеры на пути региональных экспортеров всех видов услуг. На начало Доха-раунда такие барьеры увеличивали стоимость услуг для экспортеров из Южной Америки на 8,6 % [5, с. 10] в секторе деловых услуг, на 10,4 % в секторе транспортных и логистических услуг и на 13,8 % в секторе услуг, сопровождающих торговлю.

Но главный вопрос сегодня – это насколько выгодно для региона именно сейчас сделать уступки в торговле услугами в обмен на долгожданную либерализацию сельскохозяйственной сферы. В текущих переговорах развитые страны стремятся связать (стабилизировать) более высокий уровень доступа на рынки латиноамериканских стран и добиться применения национального

режима в этих странах. Скорее всего, обе эти инициативы будут отвергнуты. В июле 2008 г. переговоры продолжились в результате представления развитыми и развивающимися странами перечней уступок и обязательств, приемлемых для каждой из сторон. Тем не менее окончательное решение по услугам ожидается только после завершения переговоров по НАМА и сельскому хозяйству. Давайте рассмотрим два возможных нововведения в ГАТС и то, как они отразятся в перспективе на латиноамериканских странах.

Во-первых, это *обязательные минимальные обязательства по доступу на рынок*, призванные заменить существующую процедуру «запросов и предложений», которая неспособна вывести переговоры из тупика. Развитые страны во главе с ЕС только с этими условиями готовы провести масштабную либерализацию, отвечающую интересам развивающихся стран. Аргентина и Бразилия отклонили это условие еще на Конференции министров стран – членов ВТО в Гонконге в 2005 г., особенно концепции *целевых и численных индикаторов доступа на рынок*, равно как и связывание текущего уровня доступа в проекте будущего соглашения. Это явно противоречит их национальным интересам и только усугубит ассиметричные результаты Уругвайского раунда ГАТТ.

Во-вторых, это *механизм экстренных защитных мер (Emergency Safeguard mechanism – ESM)*, направленный на защиту национальных секторов услуг во время переходного периода сразу после либерализации. Это предложение было внесено странами АСЕАН, и оно заключается в распространении Соглашения ВТО о защитных мерах, касающегося

торговли товарами, на услуги. В случае его поддержки, страны – члены ВТО смогут предложить более радикальные уступки. В случае ГАТС эти защитные меры будут действовать в течение менее длительного срока, чем в торговле товарами, а именно до момента полного вступления в силу перечня уступок и обязательств. Ряд латиноамериканских стран не выразили энтузиазма по отношению к этой инициативе, а Бразилия указала на существующую практику «тестов на необходимость», идентичной по своей сути. Здесь правительство само вправе решить, насколько эффективно функционирует отрасль, и есть ли необходимость допуска иностранного капитала. Поэтому Бразилия предложила или создать общедоступный механизм защитных мер, или исключить как «тесты на необходимость», так и ESM.

В завершении темы ГАТС стоит упомянуть об одном из разбирательств в рамках Органа по разрешению споров ВТО, в котором одна из латиноамериканских стран (Антигуа и Барбуда) выступала в качестве истца. Дело стало важным прецедентом того, как определяются границы обязательств доступа на рынок, и в будущем такие споры будут разрешаться подобным образом. Решение Апелляционного органа в 2005 г. указывало на то, что игорный бизнес, не будучи исключенным из списка «других рекреационных услуг» в перечне уступок и обязательств США, подпадает под требования полного доступа на рынок и национального режима. Полный запрет, установленный американским правительством, не соответствовал обязательствам по ГАТС и был впоследствии отменен, так как ГАТС имеет приоритет перед национальным законодательством.

Для того чтобы подвести итоги участия стран Латинской Америки и Карибского бассейна в переговорах Доха-раунда, можно посмотреть на них с двух точек зрения. Мы уже рассмотрели переговорную позицию региона при различных сценариях, и теперь настала очередь проанализировать перспективы Латинской Америки в ВТО в целом.

«Уравнение» Доха-раунда снова оказалось для стран региона крайне несбалансированным. Соглашение по НАМА, которое является ключом к завершению раунда, скорее всего, ограничит возможность для маневра в случае угрозы экономической стабильности в регионе и может дорого обойтись большинству латиноамериканских стран (за исключением разве что Мексики, уже занимающей значительную долю американского рынка промышленных товаров). В свою очередь, либерализация сельскохозяйственного сектора в целом принесет странам Латинской Америки незначительные преимущества, около 1 % роста нынешнего экспорта стран региона в развитые страны [2, с. 2]. Что касается ГАТС, то баланс, установленный в ходе Уругвайского раунда, скорее всего, сохранится из-за отсутствия амбициозных предложений в переговорах по услугам. По мнению Пабло Хайндриха из Overseas Development Institute, по итогам Доха-раунда выигрыш латиноамериканских стран может составить от 6 до 8 % стоимости нынешнего импорта товаров в регион. Но дело в том, что уже сейчас они имеют в два раза больше, благодаря участию в региональных экономических интеграциях, таких как МЕРКОСУР и САСМ, правила которых несовместимы с готовящимися к вступлению в силу

положениям ВТО. Таким образом, возможные потери превышают потенциальную выгоду. Но, несмотря на то, что для Латинской Америки условия торговли могут ухудшиться, имеет смысл договориться сейчас, чтобы избежать более негативных условий сделки (например, если под давлением развитых стран остальные сингапурские вопросы снова будут включены в повестку дня).

Если рассмотреть все аспекты региональной внешнеторговой политики, то станет ясно, что для стран Латинской Америки ВТО – это только один из ее компонентов, и его значение далеко не решающее. Этим объясняется как более пассивная роль этой группы стран в нынешнем раунде, по сравнению с Уругвайским, так и неожиданные положительные перспективы для региона.

Во-первых, ВТО не поспевала за глобальными экономическими переменами, такими как впечатляющий рост китайской и индийской экономик и возрождение России как ведущего игрока на мировой арене. Эти страны настолько повысили спрос на латиноамериканский экспорт, что преимущества от двустороннего сотрудничества с ними превысят для стран региона выгоды от будущих соглашений ВТО.

Во-вторых, перед началом кризиса цены на природные ресурсы росли в течение семи лет подряд, и страны Латинской Америки смогли преодолеть в своих экономиках кризисные явления начала столетия, а также снизить в них роль международных экономических институтов (Аргентина и Боливия полностью рассчитались с МВФ в 2006 г. и свернули сотрудничество). Все это ни в какой мере не было результатом или следствием членства в ВТО, и сама организация не

в состоянии оказывать влияние на подобные структурные изменения.

Это и предопределило нежелание стран Латинской Америки проявлять активность в переговорах. Они направили свои усилия только на те сферы, в которых можно получить *дополнительные выгоды* (к тем, что были упомянуты выше). Такие выгоды, с одной стороны, не принципиальны для нынешней стратегии экспансии региона, а с другой – могут только улучшить условия торговли.

Еще одна причина низкой активности – это неудовлетворительные результаты Уругвайского раунда. Практически те же самые вопросы вновь на повестке дня Дохи: либерализация сельского хозяйства (отмена мер «янтарной» корзины и экспортных субсидий) и доступ на рынок несельскохозяйственных товаров, а именно, снижение тарифных пиков и борьбу с тарифной эскалацией (увеличением уровня тарифной защиты товара по мере повышения степени его обработки). И при нынешней конъюнктуре страны Латинской Америки не собираются делать новые уступки в рамках ВТО в обмен на преференции, которые они и так могут получить *вне* ВТО.

Тем не менее ВТО никогда не была недооцениваема региональными экономистами как важный инструмент защиты национальных и региональных интересов за рубежом: Орган по разрешению споров ВТО крайне необходим (особенно малым развивающимся странам региона с недостатком финансовых ресурсов) в отсутствии аналогичных институтов на уровне региональных интеграций в Латинской Америке.

Мировой экономический кризис последних лет привел к отрицательному

2,5 % росту всей латиноамериканской экономики, и случилось это по двум причинам. Во-первых, это чрезмерная зависимость от американского рынка, на долю которого пришлось 45 % экспорта в 2008 г. [2, с. 5]. Во-вторых, цены на природные и энергетические ресурсы были очень волатильны в этот период. Антикризисная политика стран Латинской Америки сочетала поддержку экспорта с помощью финансирования кредитов и предоставления государственных гарантий, снижение ввозных пошлин на сырьевые товары и производственные фонды (для поддержки внутреннего производства), а также снижение налогового бремени. Падение совокупного регионального экспорта на 25 % вместе с ростом государственной поддержки на 30 % наглядно показывает, насколько серьезны были последствия кризиса для Латинской Америки, и понадобится несколько лет непрерывного роста экономики для ее восстановления. В этом свете важность Доха-раунда ВТО для стран региона в последние годы возрастает.

Возрастает она теперь и для России, ведь факт присоединения к ВТО сам по себе автоматически не означает получение тех или иных преимуществ в международной торговле, ни, тем более, не гарантирует защиты интересов страны. Уже сейчас необходимо задуматься о стратегиях во всех четырех направлениях переговоров Доха-раунда, определиться с наиболее выгодным сценарием или, что наиболее предпочтительно для России, предложить свой, который бы

отвечал национальным интересам и способствовал бы решению основных задач, сформулированных президентом В.В. Путиным [8], а именно: обеспечению равноправных позиций в системе мирохозяйственных связей, широкого и недискриминационного выхода на внешние рынки и, в конечном счете, грамотного распоряжения всеми богатствами России. ВТО также ни в коем случае не должна стать основой внешнеторговой политики России: необходимо развивать двусторонние отношения с ключевыми торговыми партнерами вне ВТО и укреплять региональную интеграцию на постсоветском пространстве.

Усиление и углубление сотрудничества в рамках таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана, подобно модели МЕРКОСУРа или Центральноамериканского общего рынка, – это верный способ на региональном уровне снизить отрицательные эффекты от многосторонних торговых соглашений ВТО, инкорпорируя защитные меры в правовую структуру региональной интеграции. Преимущество России состоит в том, что в будущем можно избежать многих ошибок и предвидеть ход переговоров в ВТО, тщательно изучив историю многосторонних торговых переговоров. А если учесть, что интересы России и стран Латинской Америки во многом схожи (например, стремление к самостоятельной региональной финансовой системе и более значительной роли в международной торговле), можно предположить, что их опыт применим и для нашей страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Giordano P., Parra M. et al. Agriculture in the Doha Development Agenda: An Opportunity for Latin America // Inter-American Development Bank, 2007. P. 30–37. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/3168.pdf>.
2. Heindrich P. Latin America and the WTO: current and future scenarios. London: Overseas Development Institute, 2009. P. 2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nsi-ins.ca/english/pdf/Latin%20America%20and%20the%20WTO%20ODI%20Heidrich%20112709.pdf>.
3. Laird S., Vanzetti D. et al. Market Access Proposals for Non-Agricultural Products, UNCTAD, 2002. P. 21. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://192.91.247.38/tab/pubs/NAMAprops.pdf>.
4. Mann C., Wilson J. et al. Assessing the Benefits of Trade Facilitation: A Global Perspective. The World Bank, Institute for International Economics and Osaka University, 2005. P. 863. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.unescap.org/tid/artnet/mtg/gravity10_reading2.pdf.
5. Meijl H., Tongeren F et al. A forward looking analysis of the Doha round: Agriculture, Manufacturing and Services. LEI, Wageningen University, The Netherlands, 2003. P. 10. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ecostat.unical.it/2003agtradeconf/Contributed%20papers/Francois,%20van%20Meijl%20and%20van%20Tongeren.pdf>.
6. Pernod Ricard's Interview with Pascal Lamy // Entreprendre Magazine. Spring-Summer 2010. P. 14. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.pernod-ricard.com/medias/Finance/PDF/Entreprendre55_GB.pdf
7. WTO International Trade and Tariff Data. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm.
8. Путин В. Россия и меняющийся мир // Московские новости. 27.02.2012. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nextrus.ru/interes/430-putin-rossiya-i-mir.html>.