

## Торговые войны — 3. От ГАТТ до ВТО

*Торговая экспансия в «рыночном» сегменте глобальной экономики уткнулась в ту же самую проблему, как и в начале XX века, — исчерпание неосвоенных рынков. И именно тогда в СССР началась «перестройка»*

*Автор: Юрий Бялый*



Большинство стран мира, принявших участие во Второй мировой войне, выходили из войны в состоянии глубокой хозяйственно-экономической разрухи. Задача послевоенного восстановления национальных экономик стояла крайне остро. Не хватало инвестиций, сырья, промышленных и бытовых товаров, оборудования для фабрик и заводов. Было ясно, что без расширения внешнеторговых связей проблемы восстановления в разумные сроки решить нельзя.

Однако международная торговля в ходе войны была почти заблокирована. Поскольку к довоенным сверхвысоким тарифным барьерам, которые уже в середине 30-х годов XX века называли «мировой торговой войной», добавились «военные» нетарифные ограничения в виде эмбарго, торговых блокад и т. д.

В 1944 г., когда исход войны уже был ясен, в американском Бреттон-Вудсе под эгидой ООН прошла международная конференция, посвященная именно проблемам восстановления пострадавших от войны экономик. На этой конференции были приняты решения о создании трех глобальных организаций, «ответственных» за процесс послевоенного восстановления. Две из них — Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР) — были учреждены сразу.

А что касается Международной торговой организации (МТО), то камнем преткновения стал проект ее устава — поскольку большинство потенциальных стран-участниц требовали, чтобы в ведение МТО кроме международной торговли и связанного с ней тарифного регулирования вошли регулирование норм трудовых отношений в странах-членах МТО, установление унифицированных правил заключения контрактов,

исключающих дискриминацию и ограничения на свободу коммерческой деятельности, а также правила предоставления международных инвестиций и услуг и т. д.

Переговоры по уставу МТО шли до 1948 года, когда устав был принят ООН и направлен на ратификацию странами-участницами. Но США, вышедшие из войны с минимальными потерями и большими приобретениями, поставили перед собой цель форсированного захвата рынков колониальных держав, обрушившихся в войне. И не хотели связывать себя дополнительными ограничениями МТО и контролем со стороны ООН. И потому в 1950 г. конгресс США отказался ратифицировать устав МТО, ссылаясь на его противоречие национальной конституции, и идея МТО окончательно провалилась.

Есть серьезные основания предполагать, что этот провал был изначально запланирован и стал важным элементом негласной торговой войны. Поскольку еще в 1946 г. 23 ведущих экономически развитых страны мира во главе с США начали, не дожидаясь МТО, переговоры о взаимных снижениях таможенных тарифов. Эти переговоры фактически ставили целью заключение параллельного МТО торгового соглашения в рамках сравнительно узкого «круга избранных», готовых быстро договариваться между собой.

Целью такого соглашения было объявлено создание временной, но крайне необходимой альтернативы буксовавшей МТО. И первый же раунд «переговоров 23» принес солидные результаты. Были снижены 45 тыс. тарифов, которые затрагивали в тот момент около 20 % мирового торгового оборота. А переговорный успех был закреплен в пакете документов, включавших как перечень сниженных тарифов, так и правила торговли между участниками.

Соглашение вступило в силу в январе 1948 г. (то есть до того, как завершились переговоры по уставу МТО) и получило наименование Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). А 23 страны, подписавшие ГАТТ, стали членами-основателями единственной мировой организации по торговле. Которая, формально будучи «временной» и созданной «помимо» решения и контроля ООН, тем не менее, почти 50 следующих лет не только определяла и меняла правила международной торговли, но и принимала решения о включении в организацию новых членов, а также о разрешении международных торговых споров.

Правила ГАТТ включали следующие основные требования:

равноправие в торговле, включающее взаимное предоставление странам-членам режима наибольшего благоприятствования в экспорте, импорте и транзите, а также национального режима (правила торговли, налоги и сборы) для импортных товаров и услуг;

использование преимущественно тарифных, а не количественных (квотных) и не административных способов защиты внутреннего рынка;

последовательные переговоры по снижению таможенных тарифов;

взаимность в предоставлении торговых уступок и льгот;

разрешение споров путем консультаций и переговоров или в специально создаваемых третейских арбитражах, решения которых обязательны для договаривающихся сторон.

До начала 60-х годов состав ГАТТ расширился очень медленно. Дело в том, что потенциальные кандидаты откровенно опасались некоторых условий соглашения.

Во-первых, норма предоставления партнерам национального режима изначально ставила в худшие условия хозяйственные системы тех стран, производители которых не могли на своем внутреннем рынке «на равных» конкурировать с товарами фирм из развитых стран, обладающих лучшими инвестиционными возможностями, а также современными технологиями.

Во-вторых, потенциальные кандидаты в ГАТТ обоснованно опасались, что при разрешении торговых споров третейскими арбитрами из стран-учредителей — решения будут приниматься в пользу стран-учредителей.

Однако и внутри «избранного сообщества ГАТТ», несмотря на взаимное снижение тарифов, постоянно вспыхивали нетарифные торговые войны. Прежде всего, квотные (ограничения на допустимые объемы импорта), а также демпинговые.

Поясню, что это такое.

Если, например, какая-то страна имеет сильные позиции на каком-либо рынке, а другая страна хочет ее с данного рынка вытеснить, то один из наиболее эффективных способов вытеснения — предложение на этот рынок аналогичных товаров, но по гораздо более низкой цене. Пусть даже по цене, которая ниже себестоимости, то есть не покрывает издержки производства. Это и есть демпинг.

Если предъявить покупателям демпинговые цены, то на дорогие товары вытесняемого конкурента просто исчезнет спрос, и он будет вынужден уйти с рынка. А тот, кто провел демпинговую атаку (и во время этой атаки работал себе в убыток), после вытеснения конкурента поднимает цены на свои товары и начинает получать прибыли и за счет новой высокой цены, и за счет большого объема продаж на завоеванном рынке.

Именно демпинг, в частности, стал одним из наиболее широко используемых механизмов, который применяли компании США в ходе вытеснения Великобритании и других стран Европы с большинства рынков бывших колоний этих стран.

Но в арсенале американской войны за мировые рынки были и другие методы. Одним из важнейших стали проводимые через ГАТТ торговые эмбарго. Например, «продавленное» США в 1953 г. эмбарго в отношении коммунистического Китая очень болезненно ударило по торговым интересам той же Великобритании, а также других стран Европы, которые считали новый Китай своим вполне перспективным рынком сбыта. А американские компании в это время «заходили в Китай» через Японию, которую США в тот период прочно контролировали, и которая в эмбарго не участвовала...

Конкуренты США сделали выводы и сами стали всю применять «оружие демпинга». То есть, «градус» торговых войн в рамках ГАТТ начал быстро расти.

Например (очень знакомая нам в России тема!) к началу 60-х годов Европу буквально захлестнули демпинговые поставки американской курятины. В 1961 г. американский «куриный экспорт» превысил по стоимости 50 млн тогдашних (во много раз более

весомых, чем сейчас) долларов. В 1962 г. страны Общего рынка резко подняли на курятину таможенные тарифы, в результате чего поставки курятины упали втрое.

Арбитраж ГАТТ признал, что европейцы нарушили соглашение, однако Европа отменить новый тариф отказалась. США ответили заградительными тарифами на продукцию химпрома Голландии, французские вина, ряд германских товаров. А далее этот обмен демпинговыми и тарифными «ударами» начал распространяться и на другие товары. Пошли одна за другой «автомобильные», «стальные», «соевые», «банановые», «сигаретные», «рыбные» и т. п. войны.

И если в первых нескольких раундах переговоров ГАТТ речь шла только о дальнейшем снижении тарифов, то в середине 60-х годов на так называемом раунде Кеннеди к соглашению ГАТТ добавили «Антидемпинговый акт».

Но к «торговому миру» это также не привело. Стремление завоевать чужие рынки и не пустить конкурентов на свои рынки сохранялось или даже росло по мере укрепления конкурирующих экономик. И соответственно, изобреталось все более изощренное «торговое оружие».

До 80-х годов XX века большинство развитых стран, за исключением США, имели приобретенные на ранних этапах послевоенного восстановления экономики смешанного типа, с большой ролью государства и в финансовой и промышленной собственности (госсектор), и в экономическом регулировании. В таких странах одним из широко применяемых средств торговых войн стали прямые или косвенные льготы национальным производителям, входящим в госсектор.

Были и другие «торгово-военные» механизмы — например, в виде неявных административно-бюрократических барьеров. Особенно успешно этими инструментами пользовалась Япония. Почти любой экспорт в Японию встречался с огромным количеством особых требований или возражений: от несоответствия зарубежного товара каким-либо стандартам или требующим уважения японским традициям — до нескончаемых бюрократических согласований и проволочек лицензирования. Широко известно высказывание вице-президента США при Картере У. Мондейла: «Если вы захотите продать в Японии американский автомобиль, вам, чтобы ввезти его на остров, понадобится поддержка американской армии».

А с 70-х годов к уже ранее освоенным нетарифным торговым барьерам начали прибавляться новые: фитосанитарные, экологические, претензии к несоответствию импортных товаров условиям безопасности потребителя или охраны труда, и т. д.

Однако все это время в мире происходили (и происходят) не только «холодные», но и вполне «горячие» торговые войны. В частности, повсеместно очень острыми оказались войны вокруг вылова рыбы, крабов, кальмаров, омаров, креветок и других морепродуктов.

Наиболее широко освещаются прессой «рыбные» войны в Юго-Восточной Азии. Где, в частности, Южная Корея и Северная Корея с конца 1970-х годов не могут прийти к соглашению о зонах добычи краба в Желтом море. И где военные катера каждой из сторон

режут снасти и уничтожают ловушки конкурентов, а иногда даже топят их промысловые суда, зашедшие в «чужую» зону. Здесь же постоянно возникают «рыбные» конфликты между Южной Кореей и Китаем, Южной Кореей и Японией, Японией и Китаем. Да и мы в России хорошо знаем о множестве инцидентов, связанных с регулярными нарушениями российской экономической зоны вокруг Курил и Сахалина японскими рыбаками.

Но и в других регионах мира происходит то же самое. Незавершенный конфликт вокруг Мальвинских (Фолклендских) островов между Аргентиной и Великобританией привел к тому, что траулеры обеих сторон ведут лов кальмаров в «спорной» зоне с неотступными эскортами военных кораблей. А «рыбная война» между Исландией и Великобританией вокруг лова трески в Северном море шла несколько десятков лет. И закончилась в 1976 году «отступлением» Великобритании из исландской экономической зоны лишь после того, как Исландия заявила, что выгонит из страны военную базу НАТО в Кефлавике.

Так что острота торговых войн постоянно росла. Росла несмотря на то, что очередные раунды переговоров в рамках ГАТТ неуклонно приводили к снижению тарифных барьеров (в период с 1948 по 1986 гг. средневзвешенные таможенные тарифы снизились с 40 % до 5 %).

И стало ясно, что торговая экспансия в «рыночном» сегменте глобальной экономики уткнулась в ту же самую проблему, как и в начале XX века, — исчерпание неосвоенных рынков. И тут слишком многие на Западе вспомнили, что в прошлый раз тупик исчерпания неосвоенных рынков привел к Первой мировой войне. А одновременно на том же Западе начали все более плотоядно оглядываться на «советский блок», который, представляя чуть не треть мировой экономики (!), в то же время почти полностью изолирован от все более тесного пространства глобальной «рыночной» торговой экспансии.

И именно тогда в СССР началась «перестройка». А в Уругвае — вряд ли случайно практически одновременно с перестройкой — начался восьмой и последний раунд переговоров в рамках ГАТТ. Который проходил с 1986 по 1994 г. и привел к созданию вместо как бы «временного» ГАТТ новой (хотя и преемственной ГАТТ) Всемирной торговой организации (ВТО). Замечу, опять без участия и какого-либо контроля со стороны единственного полномочного глобального международного органа — ООН.

И конечно же, ВТО, развал советского блока и СССР, превращение обломков советского блока и Советского Союза в «рыночные» страны, а также последовавшие глубочайшие трансформации мировой экономической и политической карты, не могли не привести к фундаментальным трансформациям всей системы глобальной торговли.

О них — в следующей статье.