Торговые войны — 4. В эпоху ВТО

Весь мир осознал, что ВТО — это организация богатых и сильных стран, созданная ими для того, чтобы исключить выход на ведущие мировые торгово-экономические позиции стран бедных и слабых.

Автор: Юрий Бялый

Уругвайский раунд переговоров ГАТТ, длившийся целых 8 лет и завершившийся к началу 1995 г. созданием ВТО, был посвящен принципиальному расширению сфер регулирования международной торговли. К условиям свободной торговли, введенным в рамках ГАТТ (таможенные тарифы и антидемпинг), добавились еще две сферы, принципиально важные для расширения экспорта развитых стран: торговля услугами (генеральное соглашение GATS) и торговля объектами интеллектуальной собственности (соглашение TRIPS). Кроме того, нормы антидемпинга были дополнены определенными запретами на систему государственных льгот и преференций для корпораций, выходящих на мировые рынки.

Одновременно происходило быстрое расширение состава ГАТТ за счет стран распадающегося «советского блока» в Восточной Европе, а также развивающихся стран Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, Африки. Причем к такому расширению был очень существенный стимул: МВФ и Всемирный банк принципиально не оказывали финансовую помощь тем странам, которые не вступили в ГАТТ/ВТО или, по крайней мере, не предпринимали для вступления активные усилия. Именно при помощи такого кнута-пряника шло вовлечение в глобальную «свободную торговлю» новых стран. А в результате возникали новые «незанятые» рынки, которых так жаждали высокоразвитые страны, уткнувшиеся в пределы своей торговой экспансии.

Но появление новых «свободных рынков» в тот же период столкнулось с крайне неприятным для высокоразвитых стран процессом: бурным экономическим ростом так называемых новых тигров в Юго-Восточной Азии. Это были, прежде всего, Южная Корея, Сингапур, Тайвань и Гонконг, но им уже дышали в спину Малайзия, Индонезия, Таиланд.

А еще — и это было сразу осознано на Западе как самое важное обстоятельство — начал очень быстро расти Китай. Который получил в той же (и явно неслучайно «звериной»!) терминологии глобальных рынков имя «Большого Дракона».

«Тигры» и затем «дракон» сделали расширение экспорта и захват мировых рынков своими приоритетами. И пока США и развитые страны Западной Европы захватывали рынки Восточной Европы и начинали «переваривать» восточноевропейские экономики — «тигры» и «дракон» наращивали свою торговую экспансию не только на рынки Азии, Африки, Латинской Америки, но и на рынки наиболее развитых стран.

Вскоре выяснилось, что в Восточной Европе «переваривание» бывших соцстран плюс включение их большинства в Евросоюз — привело к почти полному захвату ключевых экономических позиций (банковско-финансовая система, основные отрасли промышленности, в том числе автопром, станкостроение и т. д.) американцами и «староевропейцами». Но одновременно оказалось, что большая часть внутренних рынков развитых стран Запада (ширпотреб, бытовая техника и электроника, игрушки и т. д.) с каждым годом все полнее захватывается товарными потоками из Юго-Восточной Азии.

И если на начальных этапах этого процесса «тигры» и «дракон» нередко действовали в стиле фальсификации мировых брендов или просто подавления местных конкурентов низкокачественным товарным демпингом, то вскоре ситуация изменилась. И изменилась она в большой степени благодаря чрезвычайно активной экспансии западных транснациональных корпораций (ТНК) в экономики «тигров», «дракона» и их «родственников» в других регионах мира.

Эти ТНК начали массированно переводить свое производство в Корею, Китай, Малайзию, Индонезию, Мексику, Бразилию, Аргентину, ЮАР и так далее. Поскольку обнаружили здесь и дешевую рабочую силу, очень быстро приобретающую необходимую производственную квалификацию, и некоторые другие дешевые и качественные ресурсы, включая сырье, и некоторые весьма «вкусные» налоговые, кредитные и иные преференции эффективным экспортерам.

И тогда с территорий «тигров», «дракона», а также их последователей (в том числе в Латинской Америке и Африке) на рынки Запада хлынули нарастающие потоки товарного импорта. Причем импорта, вполне конкурентоспособного местным товарам по качеству, но гораздо более дешевого и разнообразного.

Тогда-то и началась — уже в рамках недавно созданного ВТО — новая волна торговых войн. Началась в условиях, когда даже обновленные и ужесточенные нормы ВТО не могли всерьез затормозить «обратный» процесс завоевания развивающимися странами рынков развитых стран.

Развитый Запад не мог не ответить на этот новый процесс «встречной торговой экспансии» Востока. И ответы нашлись.

Один из способов ответа — прежде всего, американского — достаточно подробно описан в книге Джона Перкинса «Исповедь экономического убийцы», на которую я уже ссылался. Его суть — в навязывании конкурентам из развивающихся стран таких (якобы

благих, эффективных и сулящих невиданные будущие экономические и технологические перспективы) проектов и программ, которые обладают двумя реальными свойствами:

способность обеспечить глубокую и неотменяемую зависимость страны, принявшей к реализации такого рода проекты, от оборудования и технологических услуг тех (американских) корпораций, которые привлекаются к проектам;

способность заставить страну, начавшую реализовать такие проекты, набрать таких (американских или связанных с американскими интересами) кредитов, которые приводят к попаданию этой страны в глубокую и непреодолимую «кредитно-долговую ловушку».

Второй способ западного (опять-таки, прежде всего, американского) ответа на новый торговый вызов со стороны развивающихся стран был непосредственно связан с первым способом. Такие страны, попавшие в кредитно-долговую ловушку и открытые «внешнему экономическому миру» в силу принятия норм ВТО, обрушивали механизмами финансово-биржевой войны.

Подробнее этот тип экономической войны мы обсудим позже. Здесь же для нас важно то, что именно таким образом — путем массированной спекулятивной атаки на валютные и фондовые рынки стран, находящихся в кредитно-долговых ловушках, — был организован мировой экономический кризис 1997–98 гг. Этот кризис не только буквально обвалил экономики Индонезии, Малайзии и Южной Кореи, но и очень болезненно сказался на Японии, Гонконге, Лаосе, Филиппинах и ряде других развивающихся стран. И мы этот кризис также вряд ли можем забыть, поскольку одним из его результатов стал дефолт 1998 г. — со всеми его тяжелейшими последствиями для нашего народа и государства.

А вот Китай этот кризис, еще не будучи членом ВТО (он вступил в эту организацию только в декабре 2001 г), прошел относительно благополучно. И не только: Китай оказал в кризисе существенную финансовую помощь ряду стран Юго-Восточной Азии, включая Гонконг и Сингапур. И тем самым не только продемонстрировал всему миру прочность своей модели хозяйственно-экономического развития, но и в определенной мере «привязал» к себе этой помощью некоторых более слабых торговых партнеров.

А далее Китай — уже вступив в ВТО — продолжил и нарастил свою товарную экспансию как на рынки развитых стран Запада (в первую очередь, в США и Европу), так и в те страны в разных регионах мира, рынки которых развитые страны уже давно считали своими. И в том числе на рынки России и стран СНГ, а также стран Латинской Америки и Африки. К тому же, на эти рынки вслед за Китаем начали активно претендовать оправившиеся от кризиса азиатские «тигры», а также Бразилия, Индия, Турция, ЮАР и так далее.

Именно для остановки этого процесса в 2001 г. в Катаре (в его столице Дохе) начался очередной (и первый для созданного ВТО) раунд переговоров по уточнению и дополнению принципов «свободной международной торговли».

Однако этот Дохийский раунд ВТО, завершение которого было назначено на 2005 год, уже восьмой год после этой даты все еще продолжается — причем практически без каких-либо ощутимых результатов. Большинство мировых экономических аналитиков уже

почти уверены в том, что Дохийский раунд окончательно провалился. А в последние два года об этом начали открыто говорить крупнейшие мировые политики, включая премьера Великобритании Дэвида Кэмерона.

В чем причины? Причин много. Если их обобщить, то суть в том, что весь мир уже вполне осознал, что ВТО — это организация богатых и сильных стран, созданная ими для того, чтобы исключить выход на ведущие мировые торгово-экономические позиции стран бедных и слабых. То есть обеспечить такие правила мировой торговой игры, в которой у конкурентов богатых и сильных стран не было бы никаких шансов на итоговый выигрыш.

А потому более слабые и бедные страны на новом этапе торговых войн занялись придумыванием и использованием таких способов борьбы с сильными, которые позволяют обходить правила ВТО.

Это, во-первых, способы из того арсенала, который я ранее уже описывал в отношении Японии. А именно разнообразные варианты нетарифных барьеров на пути импорта — административных, санитарных, экологических, нормо-технических, касающихся условий охраны труда и особых прав потребителей, и прочая, и прочая.

Это, во-вторых, организация противодействия импорту и наращивания экспорта через госсектор, поддержка которого нормами ВТО впрямую не запрещена.

Это, в-третьих, так называемое экспортное кредитование на льготных условиях, для которого в нормах ВТО опять-таки нет прямых и однозначных запретов.

И это, наконец, управление курсом национальной валюты таким образом, чтобы он был существенно занижен по сравнению с ее паритетом покупательной способности (ППС).

Поясню, что это такое. Есть два способа определения соотношений стоимости валют.

Первый способ — соотношение цен валют на валютном рынке (валютный курс). Если, например, на этом рынке доллар покупают за 30 рублей, то курс доллара к рублю — 30.

Второй способ — сравнение стоимостей определенной (примерно одинаковой по составу и объему) «корзины» товаров и услуг в национальных валютах в двух странах (в данном случае, в России и США). Соответствующие сопоставления уже много лет ведут МВФ и Всемирный банк. Если эта «корзина», например, в США стоит 100 долларов, а в России 1600 рублей, то паритет покупательной способности доллара к рублю равен 16.

Как мы видим, разница между курсом и ППС валют может быть очень существенной. Причем если ППС определяется в первую очередь состоянием экономики страны, то курс может меняться в зависимости от игр (и манипуляций) на международных валютных рынках, а также в зависимости от политики Центральных банков различных стран. И именно управление курсом национальной валюты таким образом, чтобы она был занижен в сравнении с ППС, и оказывается сейчас одним из главных инструментов ведущихся торговых войн.

Смысл такой операции очень простой: если курс национальной валюты занижен, то страна-экспортер обеспечивает для своих товаров и услуг на мировом рынке дополнительную ценовую конкурентоспособность. И, значит, может продавать больше на мировых рынках, одновременно не допуская на свой внутренний рынок товары и услуги конкурентов с более дорогой валютой.

Это, конечно, создает побочные — и далеко не благие — эффекты. Например, если для удешевления (девальвации) своей валюты в обращение выпускается слишком много денег, это их обесценивает, то есть идет рост так называемой монетарной инфляции. И если страна нуждается, например, в масштабном импорте того, что не имеет и не производит (сырье, машины и оборудование, лекарства и т. д.), то этот импорт при недооцененной национальной валюте становится дороже. Но в условиях войны за завоевание чужих и сохранение своих рынков на такие жертвы, как правило, решаются многие страны.

Китай, в частности, ведет политику заниженного курса юаня уже много лет. И много лет получает обвинения за эту политику от стран ЕС, Японии и особенно США. При этом американцы чаще всего заявляют, что курс юаня занижен на 15–30 %. Но некоторые специалисты по китайской экономике считают, что в действительности юань занижен примерно в два раза. Американцы такие оценки решительно оспаривают — и понятно, почему. Ведь если это так, то это означает, что Китай уже обогнал США, причем существенно обогнал, по реальному (исчисленному по ППС) валовому внутреннему продукту!

Однако если в игру девальваций вступят сразу многие мировые игроки, то будет глобальная торгово-финансовая война! Об угрозе которой сейчас говорит и пишет чуть не каждый второй экономический аналитик. Ведь и впрямь: начавшаяся в ходе нынешнего кризиса политика безумного наращивания денежной массы Федеральной резервной системой США (которую стыдливо называют «количественным смягчением»), и недавно принятая в ЕС похожая политика Европейского центрального банка — пахнут именно такой полномасштабной войной.

Но речь идет не только о торгово-финансовой войне. Развернувшийся с 2007 года мировой экономический кризис резко подхлестнул и ожесточил все типы идущих в мире торговых войн.

О том, как эти войны разворачивались, и к чему они привели на нынешнем этапе, — поговорим в следующей статье.