

<b>Заглавие статьи</b>	Соглашения о свободной торговле в условиях глобализации
<b>Автор(ы)</b>	Ю. М. Лезгинцев
<b>Источник</b>	Латинская Америка, № 2, Февраль 2009, С. 25-38
<b>Рубрика</b>	• ЭКОНОМИКА
<b>Место издания</b>	Москва, Российская Федерация
<b>Объем</b>	47.7 Kbytes
<b>Количество слов</b>	5961
<b>Постоянный адрес статьи</b>	<a href="http://dlib.eastview.com/browse/doc/19735188">http://dlib.eastview.com/browse/doc/19735188</a>

## Соглашения о свободной торговле в условиях глобализации

Автор: Ю. М. Лезгинцев

В статье рассматриваются современные тенденции либерализации мировой торговли на примере стран Латинской Америки. Отмечается, что Соглашения и свободной торговле (ССТ) становятся основной формой договорно-правовых документов в данной области. Показаны направления дальнейшего развития указанных инструментов: усиление связей по линии "Юг - Юг", отказ от односторонних преференциальных систем, доминирование многосторонней континентальной интеграции над двусторонними моделями.

В то же время подчеркивается двойственный характер указанных соглашений, потенциально содержащих элементы торгово-экономической дискриминации по отношению к третьим странам, - черта, которая преодолевается на путях их унификации и мультилатерализации. В целом констатируется, что для развивающихся стран ССТ стали своеобразным "мотором" экономического развития, стимулятором системных реформ в их экономике.

**Ключевые слова:** ССТ, торговый союз (ТС), открытый регионализм, либерализация внешнеторговых режимов, единый внешний тариф (ЕВТ), Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), Южноамериканский общий рынок (Меркосур), Андское сообщество наций (АСН).

Само понятие "регионализм" трактуется в словаре торгово-политических терминов Всемирной торговой организации (ВТО) как "действия правительств, направленные на либерализацию и содействие торговле на региональной основе, иногда путем создания зон свободной торговли или таможенных союзов"<sup>1</sup>. Развивающиеся страны все шире используют такие формы внешнеторговых договоров, особенно после создания на базе ГАТТ ВТО (1995 г.). Получили распространение межрегиональные и межконтинентальные торговые альянсы. Все это стало важным фактором стремительного развития мировой торговли в последние годы.

На 1 ноября 2007 г. в ВТО было зарегистрировано 385 региональных торговых соглашений (РТС), из которых 197 вступили в силу и выполнялись<sup>2</sup>. Из всего объема соглашений 77% заявлены как соглашения о свободной торговле (ССТ) или таможенные союзы (ТС), а 23% являются лишь "частичными" соглашениями. Причем 27% договоров затрагивают только торговлю товарами и услугами и 85% пока приходится на соседние страны, стремящиеся расширить рынки сбыта собственной продукции<sup>3</sup>.

Важно отметить качественно новые тенденции в развитии региональных соглашений. Во-первых, увеличение числа РТС по линии Север-Юг и постепенное вытеснение ими прежних односторонних преференциальных схем развитых стран. Иными словами, появляется основа для формирования более стабильных отношений на основе взаимности. Параллельно наблюдается значительное увеличение количества ССТ по линии Юг - Юг и даже появление своеобразных центров ("хабов") РТС в развивающемся мире. Во-вторых, наблюдается не только консолидации региональных ССТ, но и формирование на этой основе межконтинентальных торговых блоков. Примером могут служить совместные переговоры стран Андского Сообщества Наций (АСН) и Меркосур с ЕС. При этом следует заметить, что на данном этапе по своим темпам и результатам региональная интеграция стала заметно уступать межконтинентальной, и это в известном смысле свидетельствует об исчерпании ресурса первой. В-третьих, отличительная черта новой волны ССТ - превалирование политических и экономических соображений стратегического характера над региональными интересами. В-четвертых, одним из результатов фактического провала Дохийского раунда переговоров в ВТО стало изменение состава участников ССТ. Это определяется ярко выраженной сейчас тенденцией к уменьшению количества многосторонних региональных ССТ при увеличении числа двусторонних и межрегиональных ССТ. Например, на двусторонние ССТ\* приходится 80% всех нотифицированных действующих соглашений, 94% подписанных и находящихся в процессе согласования и 100% обозначенных в виде идеи<sup>4</sup>. Причем простые двусторонние и многосторонние соглашения нередко начинают дополняться более сложными альянсами, где одна или несколько из участвующих сторон уже представляют собой ССТ (ЕС - Меркосур, ЕС - АС).

## **НЕСОМНЕННЫЙ ВЫИГРЫШ И "ПОДВОДНЫЕ КАМНИ"**

ССТ дают участникам несомненные преимущества, связанные с быстротой согласования позиций сторон, гибкостью применения норм и избирательностью по отношению к партнерам. Более того, при установлении преференциальных режимов они позволяют сохранять государственный суверенитет над торговой политикой, ведь каждый из участников имеет возможность самостоятельно проводить ее по отношению к третьим странам, не вошедшим в данное соглашение.

Для развивающихся государств торговые соглашения превращаются в некую основу их экономического курса, и это понятно. Они способствовали развитию конкуренции на внутреннем рынке и росту внутренних капиталовложений, обеспечивали снижение инфляции. Одновременно они являлись своего рода страховкой против нового протекционизма и на местных, и на внешних рынках стран-партнеров. Стали они и определенной гарантией от изменения избранного курса развития, поскольку их отмена или пересмотр требовали согласия многих стран, а иногда и мирового сообщества в целом. В результате создавались привлекательные условия стабильности для иностранных инвесторов, причем для получения инвестиций на цели развития эти страны были вынуждены реформировать и либерализовать внутренние экономические системы.

\* Следует пояснить, что "двусторонние" ССТ могут заключаться более чем двумя странами, когда одним из участников является группировка. Характерный пример: в рамках такого соглашения ЕС с Турцией (1996 г.) взаимодействуют 2 стороны, но 26 стран.

Впрочем, некоторые исследователи настроены куда более скептически. Так, профессор Р. Купер из Гарвардского университета категорически отрицает позитивную роль двусторонних ССТ, доказывая примат международных многосторонних соглашений. С его точки зрения, любое двустороннее ССТ, особенно между развитой и развивающейся страной является заведомо дискриминационным по отношению к другим партнерам из развивающихся стран, что, по существу, не способствует развитию и укреплению политических отношений. Не менее сложным остается вопрос об "исключениях", которые допускались со времен ГАТТ при заключении ССТ. На практике исключения касаются именно тех областей, которые наиболее важны для беспрепятственного развития торговых отношений. Например, региональные ССТ часто содержат исключения по такому "чувствительному" сектору экономики, как сельское хозяйство. В принципе, по представлениям Р. Купера, это противоречит основным положениям ст. XXIV ГАТТ, которые были разработаны для того, чтобы минимизировать все тарифы и другие барьеры "на весь объем торговли между партнерами".

По мнению профессор Колумбийского университета Дж. Багвати, выполнявшего в последние два десятилетия функции экономического советника руководства ГАТТ, ВТО, ЮНКТАД и Генерального секретариата ООН, еще одним проблемным моментом в теории и практике заключения ССТ является то, что он образно назвал "клубком спагетти". Речь идет о смещении неоднородных, зачастую противоречащих друг другу правил, процедур и стандартов осуществления внешнеторговой деятельности. Несовпадение правовых категорий затрудняет реализацию сделок и увеличивает издержки торгового обмена.

Особую роль, по утверждению сотрудника Петерсоновского института международной экономики Дж. Шотта, играют нормы определения происхождения страны товара, которые из-за сложности применения зачастую являются основным дискриминационным и протекционным механизмом ССТ. Впрочем с этим трудно согласиться. Если тариф режима наибольшего благоприятствования (РНБ) низкий, импортеры могут просто игнорировать "правила происхождения" ССТ и оплачивать ставку по РНБ. Другими словами, многосторонний режим ВТО снимает видимое противопоставление и указывает на взаимодополняемость норм ССТ и ВТО.

У других оппонентов возникают опасения в связи с объявленной США политикой "конкурентной либерализации", изложенной в свое время торговым представителем США Р. Зелликом (ныне президент Всемирного банка). Она заключается в том, что двусторонние и региональные соглашения, к которым стремится США, не только сами по себе способствуют укреплению принципов свободной торговли, но и должны оказывать давление на другие страны в плане продвижения на многосторонних переговорах в рамках ВТО. Однако такой выбор партнеров в зависимости от их уступчивости и поддержки позиции США в ВТО ведет к излишней политизации торговых вопросов<sup>5</sup>.

На наш взгляд, несомненный выигрыш от двусторонних и региональных соглашений

может быть получен только в контексте многостороннего реформирования мировой торговли. ССТ позволяют адаптировать разнообразную "местную" практику регулирования торговых и инвестиционных потоков, которая до недавнего времени вообще не являлась предметом серьезного обсуждения в многостороннем формате. Именно специфические положения двусторонних и региональных ССТ все чаще становятся темой для обсуждения на более широком международном уровне, учитывая, что особенности местных рынков, как правило, требуют подгонки под международные стандарты.

стр. 27

---

Более того, ССТ в большей мере способствовали реформированию внешнеторгового сектора развивающихся стран, убирая конкретные торговые барьеры, в отличие от переговоров в рамках ВТО, где до сих пор доминирует стремление к фундаментальным договоренностям, а конкретика рассматривается во вторую очередь. Таким образом, можно утверждать, что в рамках ССТ проводились более глубокие и решительные меры по снятию протекционистских барьеров, хотя касались они лишь ограниченного круга партнеров.

Говоря о положительных эффектах ССТ, нельзя не отметить, что работа над ними является хорошей практической школой, особенно для государственных служащих из развивающихся стран. Де-факто речь идет о подготовке национальных внешнеторговых кадров, которая сейчас уже институализируется в виде различных программ содействия развитию торговли, например, в рамках форума АТЭС или деятельности международных организаций (МАБР).

Наконец, ССТ напрямую стимулировали политику либерализации экономики и проведение экономических реформ. Как правило, они влекли за собой изменения в национальном законодательстве. Так, в ходе проводившихся недавно переговоров Перу по заключению ССТ с США (2002 - 2006 гг.) подверглись ревизии более ста законодательных и нормативных акта этой страны. Были приняты новые законы в области охраны труда, защиты прав потребителей и интеллектуальной собственности, охраны окружающей среды. Опыт той же Перу показал, что ССТ в определенной степени гарантируют преемственность экономического курса при смене правительств.

При этом следует подчеркнуть, что заключение ССТ, к сожалению, в значительной степени подвержено влиянию политической конъюнктуры, особенно между неравными партнерами, и это еще один из очевидных их недостатков. Для иллюстрации еще раз обратимся к истории договора Перу с США. Уже после подписания ССТ и его ратификации перуанским конгрессом американские законодатели настояли на внесении целого ряда поправок, в частности, в области трудовых и экологических стандартов, а также в сфере защиты прав интеллектуальной собственности. Естественно, это преподносилось под маркой защиты прав человека, развития демократии и необходимости международного сотрудничества в решении глобальной проблемы изменения климата. Смысл же изменений состоял в том, чтобы лишить перуанскую сторону конкурентных преимуществ от более низких расходов на оплату рабочей силы и "экономии" на защите окружающей среды, равно как и в стремлении защитить фармацевтическую и иную продукцию американских корпораций на местном рынке. Увязка торговых соглашений с политическими требованиями наблюдалась и в других латиноамериканских странах (например, защита от преследований профсоюзных лидеров в Колумбии или уход в отставку председателя Национального собрания

Панама, обвиненного в убийстве американского солдата).

Неоднозначность двусторонних и региональных ССТ особенно наглядна при рассмотрении их на фоне развития многосторонней международной системы торговли. Чем выше преференции в рамках ССТ и уровень тарифа РНБ, тем большие преимущества получают партнеры от взаимной торговли. Однако тем большей дискриминации подвергаются и третьи страны. Сотрудник Национального бюро по экономическим исследованиям США Р. Болдуин предложил в связи с этим целую "теорию домино" в регионализме. Он считает, что искажения международной торговли, вызванные ССТ, "увеличивают издержки неучастия для третьих стран и в свою очередь подталкивают их на присоединение к ССТ или создание собственных торговых блоков"<sup>6</sup>. Впрочем, с ним солидарны и некоторые специалисты из развивающихся стран, в частности, перуанский исследователь Х. Луке.

стр. 28

По его мнению, обобщенным знаменателем развития системы ССТ становится растущая взаимозависимость всех стран, когда одностороннее открытие рынков перестает играть сколь-нибудь существенную роль, а многостороннее не отличается устойчивостью. В данном контексте, считает Х. Луке, ССТ следует рассматривать уже не как "преимущество, а как необходимость, поскольку преимущество превращается в норму, и не иметь его означает отстать от конкурентов"<sup>7</sup>.

Сугубо временный характер преимуществ нигде так не очевиден, как в случае с НАФТА. Мексика действительно получила большие преимущества на рынке США по сравнению, скажем, со странами Карибского бассейна или андского региона. Однако такие льготы имели решающее значение для Мексики только до тех пор, пока США не подписали аналогичные соглашения с другими партнерами, например, Андский акт о продвижении торговли и искоренении наркотиков для АСН или Карибскую инициативу. То есть, по мере распространения на другие страны - в рамках ли новых ССТ, в рамках ли других преференциальных режимов, либо просто в силу дальнейшей либерализации всей системы международной торговли - временные преимущества исчезают.

Наиболее сбалансированным обобщающим суждением в связи с вышеизложенным может быть следующее: успешными являются те ССТ, которые носят "всеобъемлющий" характер и одновременно наиболее стандартизированы (особенно в плане определения страны происхождения товаров), а участвующие в них партнеры придерживаются правил ВТО и дополняют переговоры по заключению ССТ работой по унификации их норм в рамках многосторонней торговой организации.

## **ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ И ДИНАМИЧНЫЙ РОСТ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ**

Страны американского континента явились ключевыми игроками в распространении ССТ и выработке новых юридических норм по их применению. Именно на 80 - 90-е годы приходится пик заключения региональных торговых соглашений. По состоянию на начало 2008 г. в странах Западного полушария насчитывалось в общей сложности четыре ТС, 41 ССТ, 5 рамочных и 32 "частичных" преференциальных соглашений. На них замыкается пятая часть мировой торговли и им отводится центральная роль в усилиях по унификации, равно как и мультилатерализации, правил и норм ССТ.

В целом, в период с 1990 по 2005 г. темпы роста внешней торговли стран Латинской

Америки (12% в год) опережали все другие регионы мира, за исключением КНР<sup>8</sup>. При этом объемы внутрирегиональной торговли росли в среднем на 14% в год. Экспорт из региона увеличивался в на 8% в год по сравнению с 5,7% в среднем для других районах мира<sup>9</sup>.

Главной причиной, лежащей в основе происходящих событий, была необходимость стимулировать спрос на товары промышленного экспорта, которые зачастую не могли найти сбыт на узком внутреннем рынке или не могли конкурировать с продукцией развитых стран на внешнем, так как не соответствовали мировым стандартам качества из-за своей технологической отсталости.

С другой стороны, региональный рынок не только помог найти нишу для латиноамериканских товаров, часто уступавшим по качеству или дизайну мировым образцам, но и сыграл важную роль, стимулируя развитие новых отраслей промышленности, продукция которых вследствие вышеуказанных причин сталкивалась с конкуренцией за рубежом. Это особенно характерно для продукции длительного пользования, экспорт которой на региональные рынки устойчиво расширяли Бразилия, Аргентина, Колумбия, Чили.

стр. 29

Исследования, выполненные в ИЛА РАН, подтверждают, что за редким исключением указанная тенденция была и продолжает оставаться характерной для подавляющего большинства латиноамериканских государств, особенно в сфере массового производства. Так, из 22 стран Латинской Америки 17 можно отнести к государствам с высокой долей экспорта на внутрирегиональный рынок (более 20%). Эта доля значительно выше для стран Меркосур (кроме Бразилии), а также в ЦАОР. Есть только три исключения из общего правила: Мексика, привязанная к рынку США в рамках НАФТА, Коста-Рика, начавшая в последние годы вывоз специализированной высокотехнологичной продукции, и некоторые страны Карибского бассейна, монотоварный характер экспорта которых (например, бокситы с Гайаны и Ямайки) обуславливает доминирующее развитие торговых связей с США и ЕС<sup>10</sup>.

На рубеже тысячелетий почти 60% регионального экспорта приходилось на другие страны Западного полушария при увеличении доли рынка США. Эти показатели почти в шесть раз превышали цифры взаимной торговли среди арабских стран и в два раза - государств Юго-Восточной Азии. Так, доля США во внешней торговле Мексики превышала 86%. США остаются основным внешнеторговым партнером для Венесуэлы, Колумбии, Перу, центральноамериканских стран. Тенденция опережающего развития межрегиональной торговли объяснялась прежде всего политикой общего снижения уровня торговых тарифов, сокращением дробности тарифной сетки и уменьшением разрыва в тарифных ставках между отдельными странами, в основном в рамках региональных интеграционных группировок. При этом ССТ в Западном полушарии не только зафиксировали новые формы регионального сотрудничества (зачастую на базе инновационных решений), но и обогатили само содержание торгово-экономической интеграции. Именно благодаря новым подходам и инновационным моделям общий уровень тарифных барьеров на континенте после создания НАФТА и Меркосур снизился в среднем с 35% в середине 90-х годов до 10% в настоящее время<sup>11</sup>.

Первые ССТ конца 80-х - начала 90-х годов выходили примерно на уровень

таможенного союза (АСН, КАРИКОМ и др.). В 1994 г. была запущена инициатива по созданию Межамериканской зоны свободной торговли (МАЗСТ), идея которой как раз и состояла в том, чтобы свести под одной крышей эти ТС и блок НАФТА. Фактическая остановка переговоров по МАЗСТ в 2003 - 2005 гг. вызвала к жизни новую волну межрегиональных ССТ, среди которых можно выделить как соглашения, заключенные в многостороннем формате (Меркосур - АСН), так и последние двусторонние договора (Перу - США, Колумбия - США, Чили - Колумбия и т.д.).

В настоящее время межрегиональное партнерство в рамках экономического пространства континента дополняется и межконтинентальными связями. Многие страны Латинской Америки установили прочные торговые отношения с Азией. Пионером в данной области стала Чили, подписавшая в 2003 г. ССТ с Южной Кореей. В 2005 г. было согласовано так называемое "соглашение четырех" (между Чили, Брунеем, Новой Зеландией и Сингапуром), которое вступило в силу в ноябре 2006 г. В том же 2005 г. было подписано межконтинентальное ССТ Мексики с Японией, начались переговоры Перу с Таиландом, Гватемалы с Китаем, Панамы с Сингапуром. В октябре 2006 г. вступило в силу ССТ между Чили и Китаем, а в ноябре того же года - между ней и Японией.

В 2004 - 2006 гг. в условиях фактического свертывания переговоров по МАЗСТ США быстро предприняли дополнительные усилия по заключению двусторонних соглашений с латиноамериканскими странами и не препятствовали аналогичным действиям своих партнеров по НАФТА. Кроме

стр. 30

---

указанных договоров с Перу и Колумбией США подписали ССТ и пятью центральноамериканскими странами и Доминиканской Республикой (2004 - 2007 гг.\*), продолжают переговоры с Панамой и Эквадором. Канада начала переговоры с Меркосур, КАРИКОМ и Доминиканской Республикой. Мексика ведет переговоры с Эквадором, Перу (обновление соглашения о взаимодополняемости экономик), Меркосур и Сингапуром.

Аналогичные процессы имеют место и в других интеграционных объединениях. Так, КАРИКОМ ратифицировал соглашение с Кубой и Коста-Рикой. Член АСН Перу подписала "частичное" соглашение с Таиландом, имея в виду выйти в дальнейшем на полномасштабное ССТ, и начала переговоры с Сингапуром. Венесуэла продвигает так называемую "Боливарианскую интеграционную инициативу для Америк" (ALBA). В рамках последней с 2005 г. действует энергетический союз "Петрокарибе", снабжающий страны Центральной Америки (ЦА) нефтью и нефтепродуктами на льготных условиях. 17 государств региона получают венесуэльскую нефть с рассрочкой платежа для 40% ее стоимости на 25 лет под 1% годовых. На конец 2007 г. задолженность этих стран перед Венесуэлой достигла 1,6 млрд. долл. и, по прогнозам, может увеличиться до 4,6 млрд. долл. к 2010 г. В связи с чем Каракас предлагает оплачивать стоимость нефти бартерными поставками товаров и услуг (как это уже давно делает Куба)<sup>12</sup>.

И Меркосур, и АСН согласовывают позиции с ЕС. Более того, Меркосур подписал рамочные соглашения с Индией, Израилем, Египтом, Марокко и Южноафриканским ТС, изучает возможность заключения ССТ с Южной Кореей. Чили ведет переговоры с Индией и Таиландом.

Это - лишь общая канва современных процессов либерализации торговли в Америке. Для выяснения их существа обратимся к анализу конкретных типов ТС и ССТ, существующие в странах Латинской Америки.

## **ОСНОВНЫЕ ВИДЫ СОГЛАШЕНИЙ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ В ЛАТИНО-КАРИБСКОЙ АМЕРИКЕ**

Согласно наработкам последнего десятилетия ведущих экономистов ОАГ<sup>13</sup>, таможенный союз предполагает кроме глубокой и всесторонней отмены таможенных барьеров и других нетарифных ограничений во внешней торговле между его членами, выравнивание общего уровня таможенной защиты по отношению к третьим странам. В настоящее время в Латинской Америке насчитывается четыре ТС: Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР, 1960 г.), Андское сообщество наций (АСН, ранее - Андская группа, 1969 г.), Карибский общий рынок (КАРИКОМ, 1973 г.) и Южноамериканский общий рынок (Меркосур). Все они, естественно, переживали периоды как подъема, так и падения. В начале 90-х годов не только институционализировался Меркосур, но и в трех "старых" группировках были предприняты шаги по углублению процессов интеграции и либерализации.

В 1991 г. страны ЦАОР при участии Панамы подписали Протокол Тегусигальпы, создав Систему центральноамериканской интеграции, или ЦАИС, к которой в 2000 г. присоединился Белиз. В 1993 г. был подписан Протокол Гватемалы, предусматривавший модернизацию Общего договора 1960 г. В новых документах не только определены цели и принципы ин-

---

\* Соглашение "КАФТА-ДР" (CAFTA-DR) было подписано 5 августа 2004 г. Между Сальвадором и США оно вступило в силу 1 марта 2006 г., для Гондураса и Никарагуа - 1 апреля 2006 г., для Гватемалы - 1 июля 2006 г. В Коста-Рике в конце 2007 г. был проведен специальный референдум, одобрявший вхождение страны в соглашение. Для Доминиканской Республики процесс вступления продолжается.

---

теграции, но и прописаны конкретные механизмы их реализации, например, установлен общий импортный тариф, приняты единые правила по определению таможенной стоимости, таможенный кодекс, а также юридические нормы по стране происхождения товара, защитным пошлинам, процедуре разрешения споров, фитосанитарным требованиям и т.д. ЦАИС имеет соглашения о либерализации торговли с Доминиканской Республикой (1998 г.), Чили (1999 г.), Мексикой (2000 г.), Панамой (2002 г.), США и Доминиканской Республикой (КАФТА-ДР, 2004 г.). Некоторые страны имеют отдельные ССТ с партнерами по региону, например, с Венесуэлой, Колумбией, хотя в строгом смысле это противоречит правилам ТС.

Создание АСН относится к 1969 г., когда Боливия, Чили, Колумбия, Эквадор и Перу подписали так называемое "соглашение Картахены". Венесуэла присоединилась к договору в 1973 г. и приостановила свое членство в 2006 г. Чили вышла из соглашения в 1976 г., посчитав, что ее уровень либерализации торговли (со средним уровнем таможенного тарифа в 11%) опережает темпы решения этой задачи у других участников сообщества. В 2006 г. Чили вновь стало ассоциированным членом АС.

Целью стран АСН остается создание ТС и координация политик в области транспорта, связи, финансов, инвестиций и промышленного развития. В 1993 г. Боливия, Колумбия,



Эквадор и Венесуэла создали зону свободной торговли, к которой в 1995 г. присоединилась Перу. В 1999 г. было подписано "частичное" соглашение о взаимодополняемости экономик АСН с Бразилией (АСЕ 39), а в 2000 г. - с Аргентиной (АСЕ 48). Затем оба вошли составной частью в договор АСН - Меркосур от декабря 2002 г. (АСЕ 56). С 1993 г. АСН пользуется особым режимом торговых преференций с США, а также в неполном составе (без участия Венесуэлы) ведет переговоры с ЕС о подготовке рамочного соглашения по торговле.

Наиболее примечательным событием в деятельности АСН стало принятие Решения 439 в июне 1998 г. Оно установило нормы и принципы либерализации взаимной торговли, а также общую цель - создание к 2005 г. общего рынка, которая так и не была достигнута. В этот период ряд стран АСН сделали ставку на заключение двусторонних ССТ, прежде всего с США. Тем не менее, в 1995 г. формально начал действовать единый четырехуровневый таможенный тариф (в среднем 13,6%). Однако до настоящего времени единый внешний тариф (ЕВТ) охватывает только 65% товарной номенклатуры взаимной торговли между странами.

Новый импульс для развития КАРИКОМ получил в 1989 г. после X встречи глав правительств, на которой были приняты основные принципы углубления процесса интеграции. И хотя общий рынок в экономическом смысле так и не был создан, страны блока добились существенных результатов в выработке единых норм внешней торговли и создали зону свободной торговли, отменив большую часть тарифных ограничений. В 1997 г. в дополнение к соглашению Чагуарамас был подписан Протокол N 1, закрепивший функции управления организацией за конференцией глав правительств и советом министров сообщества. В этом же году был создан Региональный карибский механизм для международных экономических переговоров, который от лица всех стран-членов участвовал в диалоге с ЕС\* и переговорах по созданию МАЗСТ. КАРИКОМ заключил также ССТ с Венесуэлой (1992), Колумбией (1994) и Доминиканской Республикой (1998).

---

\* В июне 2000 г. ЕС подписало с 77 странами АКТ, включая всех членов КАРИКОМ, соглашение Котону, которое заменило Ломейскую конвенцию 1975 г.

---

Наиболее весомым ТС - как формально, по экономическому весу в регионе, так и в смысле продвижения по пути интеграции - является Меркосур. В начале 2000 годов население этого экономического блока составляло 213 млн. человек, а совокупный ВВП его членов достигал 1,1 трлн. долл. (70% из которых приходилось на Бразилию)<sup>14</sup>. Базовый Договор Асунсьона о создании Меркосур (26 марта 1991 г.) подписали руководители Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая. Позднее на правах ассоциированных членов к союзу присоединились Чили (1996 г.), Боливия (1997 г.) и Перу (2004 г.). Согласно договору, ставилась задача "расширения размеров национальных рынков путем интеграции", что рассматривалось как "фундаментальное условие процесса экономического развития, основанного на социальной справедливости"<sup>15</sup>. Создание общего рынка должны были обеспечить следующих механизмы: отмена таможенных тарифов и нетарифных ограничений, свободный обмен товарами, услугами и факторами производства; введение единого таможенного тарифа и проведение общей торговой политики в отношении третьих стран; координация макроэкономической и отраслевой политики, включая финансовую;

гармонизация законодательства в торгово-экономической области<sup>16</sup>. Уже в 1995 г., когда вступил в силу единый внешний тариф, под его действие попало 88% товарной номенклатуры, используемой во взаимном товарообороте, а объемы внутриблоковой торговли увеличились с 8% до 21%, что было расценено как большой успех<sup>17</sup>.

В дальнейшем был подписан ряд серьезных дополняющих документов: протокол Колонии о взаимном содействии и защите инвестиций (1994), протокол Оуро Прето о тарифах в торговле сахарным тростником и автомобилями (1994), протокол о защите конкуренции (1996), протокол Монтевидео о постепенном устранении ограничений в торговле (1997). Были созданы как политические (Совет общего рынка, Группа общего рынка), так и экономические органы управления (Торговая комиссия для выработки и содействия применению единых торговых правил, Консультативный социально-экономический форум, представляющий интересы бизнес-сообщества), а также рабочие группы и комитеты по различным вопросам. В 2005 г. начал действовать постоянный арбитражный суд, были подписаны дополнительные соглашения в области сельского хозяйства, энергетики и транспорта, интеграция распространилась на сферу политики: образование, культуру, законодательство. Взаимный товарооборот стран Меркосур увеличился с 3 млрд. долл. в 1991 г. до 30 млрд. долл. в 2006 г.

Меркосур подписал отдельный торговый договор с Боливией (1996), уже упоминавшееся рамочное соглашение с андскими странами и ССТ с Перу (2005 г.). В 2002 г. было заключено два ССТ с Мексикой (рамочное соглашение АСЕ 54 и соглашение по сектору автомобилестроения АСЕ 55), в 2004 г. - с Индией и Южной Африкой. Ведется переговорный процесс с ЕС и странами Магриба. Венесуэла в ближайшем будущем намерена стать полноправным членом Меркосур.

Несмотря на то, что ТС наиболее полно отражают принципы свободной торговли, основной формой либерализации латиноамериканской торговли остаются двусторонние и многосторонние региональные ССТ. Базовой моделью для региональных ССТ стало соглашение НАФТА. Можно с уверенностью утверждать, что именно на его примере практически все страны Западного полушария приняли на себя обязательства по либерализации торгового и экономического режима. Опыт, полученный в процессе реализации договора НАФТА, постоянно изучается и используется при подготовке ССТ, что особенно наглядно проявилось на примере переговоров

стр. 33

---

между США с Перу и Колумбией. Более того, тексты НАФТА по таким позициям, как защита прав интеллектуальной собственности, регулирование инвестиций и торговли услугами, способы разрешения споров и т.д. брались за основу при начале переговоров и только впоследствии видоизменялись с учетом конкретных условий стран-партнеров.

Мексика раньше других пошла по пути формирования системы региональных ССТ, а по мере накопления опыта в рамках НАФТА значительно расширила эту практику. Еще в сентябре 1991 г. Мексика подписала частичное ССТ с Чили, охватывающее только торговлю товарами, и позднее расширила его до полноценного ССТ (1998 г.). В ноябре 1992 г. пять стран Центральной Америки (Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас и Никарагуа) подписали с Мексикой рамочное соглашение о ЗСТ и принципах двусторонних торговых переговоров Мексики с каждой из этих стран. На базе

указанного документа в апреле 1994 г. было заключено ССТ между Мексикой и Коста-Рикой - по существу, первый договор по типу НАФТА, хотя согласовывался он по традиционной схеме в духе статьи 25 Договора Монтевидео о Латиноамериканской ассоциации интеграции (АЛАДИ, 1980 г.). Через десять лет были освобождены от таможенного налогообложения 95% костариканских товаров на мексиканском рынке и 97% мексиканских на костариканском.

В том же 1994 г. Мексика подписала ССТ с Боливией, первой из стран андского региона. Сразу были отменены таможенные пошлины на 97% мексиканского экспорта в Боливию и 99% поставок боливийских товаров в Мексику. Позднее аналогичные договоры начали действовать со странами "Северного треугольника" - Гватемалой, Сальвадором и Гондурасом (2000), с Бразилией (2002) и Уругваем (2003). Более того, Мексика первой стала выходить на межконтинентальный уровень либерализации торговли, подготовив и введя в действие ССТ с ЕС (2000), Израилем (2000), Японией (2000), ЕАСТ (2005). Ее примеру последовали другие страны Латинской Америки, имеющие в настоящий момент более 80 ССТ как друг и с другом, так и за пределами региона, и активно участвующие в многосторонних торговых переговорах.

В отличие от договоров эпохи ГАТТ (предусматривавших только снижение или отмену тарифных ограничений) договоры последнего времени являются полноценными ССТ нового типа и включают определение норм страны происхождения товаров, защитные оговорки, особый режим торговли сельскохозяйственной продукцией, условия регулирования инвестиционной деятельности и торговли услугами, защиту прав интеллектуальной собственности, механизм разрешения споров, фитосанитарные ограничения, доступ иностранных фирм к государственным закупкам и т.д.

Третья группа соглашений о ЗСТ в Латинской Америке включает в себя 5 программ с режимом односторонних преференций и 32 "частичных" ССТ с неполным списком освобождаемых товаров (по состоянию на 1 января 2008 г.). Последние отличаются от полномасштабных ССТ ограниченным списком освобождаемых от таможенных пошлин товаров и менее жесткими нормативами, а зачастую практически сводятся лишь к сокращению тарифных барьеров.

Упомянутые односторонние преференциальные соглашения имеют уже длительную историю и предусматривают уступки определенным странам-бенефициарам по экспорту согласованной товарной номенклатуры на рынки более развитых государств. Принцип односторонности был зафиксирован в дополнении к общему соглашению ГАТТ в 1965 г. По аналогии с ЕС США также применяют Генеральную систему преференций (ГСП). Похо-

стр. 34

жая модель Генерального преференциального тарифа (ГПТ) действует и в Канаде. В Латинской Америке такие односторонние системы по линии Север - Юг включают в себя Инициативу для Карибского бассейна США и ее аналог Карибкан (со стороны Канады<sup>18</sup>), Андские преференции, а также соглашения между Венесуэлой, Колумбией и КАРИКОМ.

Инициатива для Карибского бассейна состоит из двух программ: Закона об экономическом восстановлении Карибского бассейна от 1983 г. и его расширения от 1990 г.<sup>19</sup>. Оба односторонних законодательных акта США предусматривали

преференциальный доступ на американский рынок товаров из Центральной Америки и Карибского бассейна для 20 стран из этого региона. В настоящее время они частично заменены ССТ США с КАФТА-ДР. Канада ведет соответствующие переговоры с КАРИКОМ. Практически все экспортные продукты карибских государств имеют беспшлинный доступ на американский рынок за исключением риса, сахара и табака, для которых применяются тарифные квоты. Поскольку льготы являются односторонними, прописан жесткий режим норм определения страны происхождения товара. Комиссия по международной торговле США раз в два года составляет доклад о влиянии указанного режима на американских производителей, на основании рекомендаций которой конгресс продлевает указанные преференции.

Заканчивая краткий обзор положения дел с либерализацией торговли в регионе, несколько слов нужно сказать об Ассоциации латиноамериканской интеграции (ЛАИ), созданной в 1980 г.\* и включающей в себя 12 стран региона. Целью ассоциации было "постепенное создание латиноамериканского общего рынка" с помощью таких инструментов, как взаимные региональные тарифные преференции, односторонние региональные тарифные преференции наименее развитым странам, а также "частичные" ССТ, получившие названия "соглашений об экономической взаимодополняемости"<sup>20</sup>. Однако по мере того, как члены ЛАИ в 80 - 90-е годы начали практиковать более широкие схемы ССТ с третьими странами, указанные региональные соглашения (в рамках ЛАИ их заключено 26) фактически утратили свое экономическое значение\*\*. Многие из них затем трансформировались в полноценные ССТ, заключенные на других принципах.

В целом региональные соглашения в Латинской Америке в значительной мере способствовали выработке новых форм и моделей оказания и распределения помощи. Достаточно вспомнить упоминавшийся переговорный механизм карибских стран или "план Пуэбла - Панама" (111Ш). Последний нацелен на интеграцию южных районов Мексики и стран Центральной Америки и включает оказание содействия развитию торговли, инфраструктуры и туристической индустрии с участием международных финансовых организаций (МАБР, Центральноамериканский банк экономической интеграции и др.).

---

\* Предшественником ЛАИ была Латиноамериканская ассоциация свободной торговли (ЛАСТ), созданная в 1960 г.

\*\* Статья 44 Договора Монтевидео предусматривает, что при заключении ССТ с третьими странами любая льгота должна распространяться на всех участников АЛАДИ. Однако в 1994 г. был принят специальный протокол с толкованием вышеуказанной статьи, который позволил членам АЛАДИ не распространять РНБ на других партнеров, если с ними формально начаты переговоры о компенсации. Эта норма во многом способствовала эрозии и утрате значения Договором Монтевидео.

Приведенные примеры показывают, что страны Латинской Америки не только первенствуют среди других регионов по количеству ССТ, но и лидируют в инновационном обеспечении мировой системы торговли, включая как финансовые, так и организационные формы работы. В этом состоит практическое значение изучения опыта данного региона. Такие площадки, как ППП или ИИРСА (Интеграционная инициатива по развитию инфраструктуры стран Южной Америки), реально становятся полигонами, где испытываются новые механизмы регионального сотрудничества.

## ОБЩАЯ ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ЛАТИНОАМЕРИКАНСКОЙ ТОРГОВЛИ

Суммируя проведенный анализ, следует еще раз подчеркнуть, что ССТ являются важным механизмом дальнейшей либерализации мировой торговли. При этом нельзя забывать, что подобные соглашения имеют двойственный характер, совмещая как очевидные положительные, так и отрицательные моменты. Если попытаться взвешенно оценить роль ССТ с точки зрения перспектив развития глобальных внешнеэкономических связей, можно прийти в следующем выводе.

ССТ по сути своей подразумевают некоторую степень дискриминации по отношению к не участвующим в них партнерам. Однако утверждать на этом основании, что они вредны для глобальной системы мировой торговли или противопоставлять их переговорам в многостороннем формате было бы, на наш взгляд, ошибочным. Нужно отчетливо видеть, что в зависимости от конкретных условий и обстоятельств ССТ могут как способствовать развитию торговли в мире, так и отвлекать силы и средства от многосторонних переговоров. Сами соглашения о свободной торговле продолжают сильно различаться между собой и по составу участников, и по трактовке тех или иных торговых и экономических норм и правил. Более того, немалую роль играет чисто политический компонент, что создает иногда нежелательные прецеденты закрепления исходного неравенства стран-участниц.

Наиболее продуктивным путем преодоления подобных диссонансов становится постепенная унификация принципов ССТ и выработка на этой основе взаимоприемлемых стандартов осуществления внешней торговли, сопряженных с ней инвестиций и в целом всей внешнеэкономической деятельности. А наилучшим средством для достижения такой цели могло бы стать совмещение двусторонних, региональных и многосторонних инициатив при укреплении роли ВТО.

Без преувеличения можно сказать, что для развивающихся стран ССТ стали своеобразным "мотором" экономического развития, стимулятором системных реформ в их экономике. Практика показывает: те страны, которые сумели дополнить торговые преференции реформированием национального хозяйства, выходят на траекторию стабильного развития в долгосрочной перспективе. Без этого ССТ создают только временные преимущества, которые быстро сходят на нет из-за распространения торговых льгот на другие страны или их "эрозии" по другим каналам.

Что касается собственно латиноамериканских стран, они относятся к числу лидеров по распространению ССТ, привнося в этот процесс и некоторые инновации. Подавляющее большинство ССТ и в Латинской, и в Северной Америке базируется на принципе открытого регионализма, т.е. допускает возможность включения в их преференциальный режим третьих стран, расположенных как

стр. 36

---

на американском континенте, так и за его пределами. В этом смысле они в полной мере сочетаются с правилами ГАТТ/ВТО.

Другой особенностью этих соглашений в регионе (исключая, может быть, только находящиеся в процессе переговоров) является их транспарентность. Практически все ССТ нотифицированы в ВТО, и информация о них абсолютно доступна, что является немаловажной предпосылкой для их "совмещения" с нормами

международной торговли. Для реализации и унификации таких соглашений используется смешанное финансирование, и это еще один характерный признак латиноамериканских ССТ. Они фондируются не только ВТО, в частности, по программе "Помощи торговле" этой организации, но и за счет региональных средств (например, ОАГ в ходе переговоров по созданию МАЗСТ или Меркосур совместно с АСН в рамках интеграционной инициативы ИИРСА).

Естественно, латиноамериканские соглашения рассматриваемого типа имеют свою очевидную специфику. Например, в рубрике "торговля услугами" содержат положения о свободной миграции рабочей силы, гарантий системы частных переводов денежных средств между странами или включают в раздел о патентах по линии прав интеллектуальной собственности защиту биологического разнообразия. Существует также интересный и, по-своему, уникальный опыт совместного многостороннего финансирования интеграционных проектов (Андский резервный фонд, ФОНПЛАТА в рамках Южноамериканского сообщества наций, а теперь, очевидно, и "Банк Юга" в UNASUR).

Представляется, что страны Латинской Америки в настоящий момент находятся на перепутье: их региональная и межрегиональная интеграция становится все более зрелой и всеохватывающей, при этом многие из них уже установили связи с внерегиональными партнерами. Таким образом, задача сейчас видится не в том, чтобы форсировать количественное увеличение соглашений, а в том, чтобы повышать качество уже имеющегося портфеля. Наряду с проведением соответствующих внутренних реформ одним из ключевых направлений работы в этом плане становится мультилатерализация региональных ССТ.

При этом могут быть использованы два пути: совершенствование индивидуальных двусторонних ССТ или гармонизация правил между группами стран, объединенных преференциальным режимом торговли. В первом случае предполагается дальнейшее снижение барьеров в рамках заключенного соглашения и уменьшение уровня дискриминации "внешних" партнеров с возможной в дальнейшем их инкорпорацией в действующие интеграционные схемы. Второй метод предусматривает конвергенцию или слияние групп ССТ путем принятия единых правил регулирования товарооборота и другой внешнеэкономической деятельности с выходом на минимально возможный общий уровень внешней тарифной защиты.

---

#### ПРИМЕЧАНИЯ

<sup>1</sup> Regional Trade Agreements: Scope of RTA. - [www.wto.org/home/trade topics/regional trade agreements](http://www.wto.org/home/trade_topics/regional_trade_agreements).

<sup>2</sup> WTO Report 2007, Report of the Committee on Regional Trade Agreements to the General Council. - [www.wto.org](http://www.wto.org).

<sup>3</sup> J. J. S c h o t t . Free Trades Agreements: US Strategies and Priorities. Institute for International Economics. Washington, 2004, p. 8; WTO Secretariat. The Changing Landscape of PTAs. Paper prepared for the Seminar on Regional Trade Agreements and WTO. Geneva, 2003.

<sup>4</sup> WTO Secretariat. The Changing Landscape of PTA: 2006 Update. Discussion paper N 12. Geneva, 2006.

- <sup>5</sup> R. R u g g i e r o . Comments to J.Schott "Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities. Institute for International Economics". Institute for International Economics, Washington, 2004, p. 25 - 28.
- <sup>6</sup> R. B a l d w i n . A Domino Theory of Regionalism. NBER Working paper 4465. Cambridge, 1993.
- <sup>7</sup> J. L u q u e . "Politica Economica" de los Tratados de Comercio. - Revista de UNMSM. Lima, 2005, N 25, p. 27 - 33.
- <sup>8</sup> J. M. S a l a z a r - X i r i n c h , R. M a r y s e . Hacia el libre comercio en las Americas. OEA. Washington, 2001, p. 11.
- <sup>9</sup> R. F r e n c h - D a v i s . The Quest for Development with Equity. - Diplomacy, Strategy & Politics Review (DEP), 2007, N 6, p. 61.
- <sup>10</sup> А. В. Б о б р о в н и к о в , В. А. Т е п е р м а н , И. К. Ш е р е м е т ь е в . Латиноамериканский опыт модернизации: итоги экономических реформ первого поколения. М., 2002, с. 43.
- <sup>11</sup> J. M. S a l a z a r - X i r i n c h , R. M a r y s e . Op. cit., p. 1.
- <sup>12</sup> The Washington Times, 21.XII.2007.
- <sup>13</sup> Хосе Мануэль Саласар-Ксиринч, Тереза Веттер, Карстен Стэйнфат, Даниэла Иваскану и другие.
- <sup>14</sup> J. M. S a l a z a r - X i r i n c h , R. M a r y s e . Op. cit., p. 79.
- <sup>15</sup> Цит. по: L. A. L a c a l l e d e H e r r e r a . Mercosur: Project and Perspectives. - [www.adinet.com.uy](http://www.adinet.com.uy)
- <sup>16</sup> M. H a i n e s F e r r a r i . The Mercosur Codes. London, 2000, p. 67.
- <sup>17</sup> V. P e r e i r a . Toward the Common Market of the South: Mercosur's Origins, Evolution and Challenges. - Mercosur: Regional Integration, World Markets. Brazil, 1999, p. 12.
- <sup>18</sup> Canadian Tariff Treatment for Commonwealth Caribbean Countries, WTO/L/175, Geneva, 1996.
- <sup>19</sup> Carribean Basin Economic Recovery Act. US International Trade Commission (USITC), 14th Report. Washington, September 1999.
- <sup>20</sup> Tratado de Montevideo, Capitulo II. Uruguay, 1981.