

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**  
**20—22 июня 2013**

**Глобальная повестка устойчивого экономического роста**  
**КАК ОЖИВИТЬ МИРОВУЮ ТОРГОВЛЮ?**  
**Повестка дня «Группы двадцати». Арена**

**20 июня 2013**

**16:00—17:15, Павильон 4, Конференц-зал 4.1**

**Санкт-Петербург, Россия**  
**2013**

**Модератор:**

**Адриан Вулдридж**, Редактор отдела менеджмента и колонки Schumpeter, The Economist

**Выступающие:**

**Артем Волынец**, Генеральный директор, En+ Group

**Айван Глазенберг**, Генеральный директор, Glencore International plc

**Паскаль Лами**, Генеральный директор, ВТО

**Лорд Мандельсон**, Председатель, Global Counsel LLP; еврокомиссар по торговле (2004—2008 гг.)

**Габриэла Рамос**, Руководитель аппарата, ОЭСР; шерпа ОЭСР в «Группе двадцати»

**Андрей Слепнев**, Член Коллегии, Министр по торговле, Евразийская экономическая комиссия

**Участник дискуссии:**

**Нобухико Сасаки**, Заместитель министра экономики, торговли и промышленности Японии

## **А. Вулдридж:**

Добро пожаловать. Сегодня мы поговорим об оживлении мировой торговли. Последние 20 лет стали поистине золотым веком глобализации. Мы наблюдали присоединение России, Китая, Индии, Бразилии, Мексики и многих других стран к системе мировой торговли. Формирующиеся рынки росли с потрясающей, небывалой скоростью, а уровень бедности по всему миру за последние 20 лет сократился более чем вдвое. Этот период можно по праву считать выдающимся. Однако я думаю, что все мы ощущаем неизбежность перемен. Возможно, нас ждет конец эры глобализации. Безусловно, мы стоим на пороге неопределенности и сложностей.

Среди приглашенных экспертов здесь сегодня присутствуют выдающиеся специалисты в различных сферах: Паскаль Лами, генеральный директор ВТО; Питер Мандельсон, председатель Global Counsel LLP и еврокомиссар по торговле с 2004 по 2008 год; Андрей Слепнев, министр по торговле Евразийской экономической комиссии; Артем Волюнец, генеральный директор En+ Group; Айван Глазенберг, генеральный директор Glencore; и Габриэла Рамос, руководитель аппарата в ОЭСР и шерпа ОЭСР в «Группе двадцати». Как видите, сферы деятельности и интересов наших гостей весьма разнообразны. Я предлагаю провести нашу встречу в форме общей дискуссии. Хотелось бы, чтобы она была как можно более динамичной и свободной. Я хочу начать с общего вопроса господину Лами: почему переговоры по мировой торговле приостановилось? Можно ли что-то предпринять для их возобновления? Или нам стоит просто поставить крест на Дохийском раунде и начать все сначала?

## **П. Лами:**

Я отвечу на Ваш вопрос и дам необходимые пояснения. Мое личное мнение таково: глобализация будет охватывать планету все с большой скоростью. В середине июля ВТО опубликует ежегодный научный доклад об определяющих факторах мировой торговли на ближайшие десять лет. И хотя мы до сих пор

над ним работаем, уже ясно, что глобализация будет продолжаться, а торговая экспансия, экономическая интеграция стран по всему миру и распространение глобальных цепей поставок не останутся интегрирующими элементами мировой экономики. В зависимости от региона возможны факторы, работающие в обоих направлениях, но основной фактор — технология, стремительно сокращающая стоимость расстояний, — будет двигать торговлю вперед. Вопрос не в том, будет ли торговля расширяться. Она, безусловно, будет расширяться в зависимости от роста мировой экономики. Нам известно, что торговля Юг — Юг, к примеру, расширяется более быстрыми темпами, нежели торговля Север — Юг или даже Север — Юг — Север. Поэтому главный вопрос остается прежним: как мы совместными многосторонними, двухсторонними, региональными усилиями можем способствовать открытию торговли, выравниванию игрового поля и обеспечению использования каждой страной своих лучших сравнительных преимуществ.

Основная проблема будущего отличается от тех трудностей, которые мы испытывали в прошлом. Прежде расширение торговли сталкивалось с такими «средневековыми» препятствиями, как повторное использование тарифов и количественные ограничения. Новые препятствия для торговли, с которыми предстоит справиться бизнес-сообществу, носят иной характер. На своем жаргоне мы называем их «нетарифными мерами», будь то сертификация, стандарты, нормы, безопасность пищевых продуктов, зажигалок, игрушек или административные процедуры, подобные тем, с которыми приходится сталкиваться при пересечении границы. Остается только ответить на вопрос: какие меры следует принять?

В том виде, в каком решение этих проблем было запланировано более десяти лет назад, при открытии Дохийского раунда переговоров, — как единый пакет поправок к 20 главам норм ВТО, — оно сможет быть реализовано еще не скоро. Дело в том, что страны, входящие в ВТО, не способны договориться по одному важному вопросу, волнующему сегодня весь мир: являются ли Китай и

подобные ему государства богатыми странами с большим количеством бедных людей или бедными странами с большим количеством богатых? В зависимости от ответа на этот вопрос меняется и представление о торговом режиме развивающихся стран. Очевидно, что договоренности по этому вопросу так и нет. Кстати, те же самые разногласия имеются и по вопросам изменения климата и выброса углекислого газа: проблема здесь в точности та же. Значит ли это, что многостороннее расширение торговли в целом прекратилось? Нет. Министрам хватило мудрости, чтобы понять: если большой пакет поправок на настоящий момент забуксовал, можно начать с того, что лежит на поверхности. Я не утверждаю, что это произойдет. Но вероятность весьма высока, если будет разработано мировое многостороннее соглашение об упрощении, стандартизации и унификации таможенных процедур, которые стали вдвое большей помехой для развития торговли, чем тарифы. Средний торгово-взвешенный тариф в мире составляет 5%. Стоимость осуществления торговли через границы — 10%. Если сократить последний показатель наполовину, то воздействие на расширение торговли будет такое же, как если бы мы обнулили все мировые тарифы. Почему? Потому что это стало основной проблемой. В прошлом для осуществления торговли нужно было пересечь одну границу, а сегодня — пять, шесть или семь. Поэтому если платить 10% при пересечении, скажем, пяти границ, то торговля теряет какой-либо смысл. Так что над многими вопросами еще предстоит поработать. Возможно, позднее в нашей дискуссии мы вернемся к обсуждению многостороннего взаимодействия, в частности по нетарифным мерам. Открытым остается вопрос о том, какие задачи решаются двумя сторонами, а какие требуют привлечения массовых сил.

#### **А. Вулдридж:**

Продолжим обсуждение. Предлагаю обратиться к принципу многосторонних отношений и торговым переговорам. Почему они застопорились в данный

момент? Затем мы перейдем к более общей теме будущего глобализации. Габриэла, пожалуйста.

**Г. Рамос:**

Я бы хотела рассмотреть вопрос с глобальной точки зрения. Я думаю, что, говоря о торговле, мы считаем ее самоцелью, в то время как она является средством достижения цели, инструментом создания рабочих мест, стимулирования роста и повышения уровня жизни людей. По этой причине нас очень беспокоит тот факт, что глобальная экономика, возможно, и восстанавливается, однако не так интенсивно, как хотелось бы: застой налицо. Одна из причин того, что восстановление после кризиса идет не так эффективно, как прежде, заключается в том, что торговля также затормозилась. В этом году темп роста составляет 3%. В прошлом году он был 2% в сравнении с 5% или более высокими темпами прошедших десятилетий. Нам необходимо убедить общество в том, что торговля — это средство увеличения темпов роста и инвестиций, а также улучшения ситуации во всем мире. Организация экономического сотрудничества и развития сопоставила текущий кризис с периодами заторможенного развития и падения конъюнктуры 1970-х годов. Взять, например, глобальный нефтяной кризис: потребовалось около четырех лет для полного восстановления экономики после спада. Нынешний кризис длится уже пять лет, а свет в конце тоннеля пока не брезжит. Более того, мы не можем найти инструментов, которые увеличили бы темпы роста. До сих пор мы боремся с проблемой банков в Европе, до сих пор боремся с ограничениями финансово-бюджетной политики. Нас ограничивает множество факторов, и поэтому мы должны усвоить главное: необходимо продвигать нейтрализацию протекционизма, а торговлю использовать как инструмент роста. Мы выступаем за трансатлантическое соглашение о свободной торговле, потому что считаем, что оно даст сильный толчок росту.

### **А. Вулдридж:**

Как Вы объясняете обществу, что торговля — это синоним занятости и процветания? Кажется, будто эксперты, ведущие переговоры по мировой торговле, и обычные люди живут в разных мирах. Приведите, пожалуйста, примеры из данных ОЭСР, которые бы показали, как торговля коррелирует с благосостоянием.

### **Г. Рамос:**

Нам удалось это доказать. Проблема состоит в том, что участники переговоров не хотят нас слушать. Возможно, из-за собственной личной заинтересованности они пытаются защитить определенные отрасли, поэтому доказательства проходят мимо их ушей. Мы работали с руководителями стран «Группы двадцати». Мы отслеживали протекционистские меры в ВТО. Представители Кореи попросили нас глубоко проанализировать то, как торговля создает рабочие места, и наш ответ был однозначным: да, торговля действительно создает рабочие места. Она создает условия для инвестиций, стимулирует конкуренцию, открывает отраслям пути к повышению эффективности, внедрению инноваций и инвестированию. Я считаю, что этот тезис не нуждается в доказательствах. Необходимо лишь убедить сидящих за столом переговоров использовать те доказательства, которые всегда были и есть, чтобы выдвигать более амбициозные предложения, добиваться уступок и перехода к открытому рынку, который позволит нам стимулировать рост. Я не склонна доверять заблуждениям протекционистских лобби, утверждающих, что торговые соглашения негативно сказываются на количестве рабочих мест. У нас есть Североамериканское соглашение о свободной торговле — казалось бы, отличный пример, показывающий, скольких рабочих мест могла бы лишиться экономика США. Однако этого не произошло: наоборот, рабочие места были созданы. Все страны — участницы соглашения смогли воспользоваться экономическими преимуществами, что привело к интеграции, в условиях которой конкурентное преимущество каждой страны

использовалось по максимуму. Так что здесь больше вопрос желания со стороны политиков, нежели вопрос отсутствия доказательств. Доказательства есть. Самое главное — отказаться от корыстных интересов, мешающих нам открыть рынки и продолжать двигаться к глобальной интеграции.

**А. Вулдридж:**

Я бы хотел подробнее рассмотреть принцип многосторонних отношений в сравнении с принципом двусторонних отношений. Лорд Мандельсон, расскажите, пожалуйста, о проекте соглашения по свободной торговле между США и ЕС, вынесенном на обсуждение. Об этом много говорят как в Америке, так и в Великобритании, и в Европе в целом. Будет ли это соглашение в конце концов подписано? Или пока еще не решены многие вопросы, которые могут помешать заключению этого пакта, например, в аспекте культуры и сельского хозяйства? Или, возможно, наши надежды тщетны, учитывая, что есть более сложные проблемы, требующие обсуждения? Я также хочу спросить Вас о том, не считаете ли Вы это отклонением от намеченного курса? Разве мы стремились не к принципу многосторонних отношений, не к ВТО, не к системе с утвержденными правилами и соглашениями? Может, это отнимает время от поиска по-настоящему эффективных решений? Торговое соглашение между ЕС и США, прошу!

**П. Мандельсон:**

Я убежден, что ключевым вопросом данной встречи является то, как нам оживить ВТО и многостороннюю торговую систему, а также запустить аппарат переговоров для углубления либерализации. По моему мнению, именно из этих переговоров и из этого процесса мы (то есть мир как единое целое) сможем извлечь максимум преимуществ при освобождении торговли от границ. Принцип двусторонних или многосторонних отношений неизменно предполагает преимущества. Он обеспечивает твердую основу. Такие отношения могут бороться не только с конвенционными тарифами, но и с



нетарифными препятствиями, при этом оказывая на них больше давления. Однако преимущества тают, если отношения не являются многосторонними. Преимущества всегда будут ограниченными, а если они неэффективны, ограничены и вредят многосторонней системе, то существует опасность того, что переговоры и соглашения будут не укреплять многостороннюю систему, а, наоборот, дробить ее на фрагменты. На мой взгляд, это неприемлемо. Причем последствия такой ситуации проявятся не сразу и даже не по прошествии малого отрезка времени, но они, безусловно, навредят экономике, подрывая принцип многосторонних отношений на будущее, на десятилетия вперед.

Из всего вышесказанного возникает вопрос: как оживить систему? Стоит признать, что ВТО всегда была и продолжает быть защитницей правил международной торговли по урегулированию споров. Я думаю, она играет важную роль в обсуждении норм торговли и делает это весьма успешно. Однако встречаются сложности. По причинам, которые я сейчас назову, у ВТО не получается обеспечивать платформу для обсуждения внутри многосторонней торговой системы, целью которой является повышение либерализации торговли, весьма желательное, по моему глубокому убеждению. За последние 60 лет именно этот процесс помог нам значительно продвинуться вперед в экономическом плане, и я бы хотел, чтобы он не прекращался. Однако в ВТО очень много стран-участниц. Эта организация целиком и полностью зависит от своих членов. Это означает, что для согласования любого вопроса каждая из 159 стран должна дать свое согласие. А это — очень серьезное требование для такого многостороннего форума, как ВТО. В ВТО много игроков с очень широкими и часто различными интересами, поэтому найти консенсус и, в конечном итоге, прийти к единому соглашению по либерализации торговли очень и очень трудно. Были времена, когда ожидания того, что Соединенные Штаты и Европейский союз придут наконец к единому мнению и тем или иным способом навяжут его остальному миру, казались вполне обоснованными. Но подобные ожидания остались в прошлом, мир уже никогда не будет прежним. Поэтому задача ВТО — собраться с

силами и восстановить политическое равновесие между развитыми и формирующимися экономиками. Для этого необходимо развиваться, находить новые способы ведения переговоров и принятия совместных решений. Это будет непросто, особенно при том, что США при ведении своей торговой политики (по крайней мере, на настоящий момент), грубо говоря, махнули рукой на формат ВТО. По моему мнению, Соединенные Штаты приняли обдуманное решение отступить от ВТО как от форума для многосторонних переговоров. Они нацелены на двухсторонние и плюрилатеральные переговоры, в которых видят больше потенциала: там они могут требовать удовлетворения своих амбиций и более высокого уровня либерализации со стороны тех, с кем они ведут переговоры. По большому счету, США стремятся «перезагрузить» план по либерализации за пределами ВТО и вовлечь в эту «перезагрузку» другие страны. От себя хочу сказать, что я сожалею о таком состоянии дел, но считаю это нормой жизни. Это реальность, с которой необходимо смириться. Однако из таких двухсторонних и региональных плюрилатеральных сделок мы должны вынести лучшее и постараться собрать их в одну общую многостороннюю систему. Как я уже сказал, мы должны стремиться к укреплению системы и не допускать ее фрагментации. В данном случае задачей ВТО является поиск наилучших способов осуществления этих функций.

**А. Вулдридж:**

С практической точки зрения, возлагаете ли Вы большие надежды на торговую сделку между ЕС и США? Состоится ли она, по Вашему мнению?

**П. Мандельсон:**

Спасибо, Адриан, за напоминание о том, что я не ответил на этот вопрос. Я думал, что говорю уже достаточно долго, и Вы хотите передать слово Айвану, которому, как я знаю, не терпится присоединиться к дискуссии. Каково мое мнение о переговорах ЕС — США? Безусловно, они имеют колоссальный

потенциал. Кроме того, они будут способствовать решению самых злободневных вопросов торговли. Это будет непросто, но время покажет, насколько успешной окажется подобная кооперация.

**А. Вулдридж:**

Итак, я передаю слово Айвану Глазенбергу, генеральному директору Glencore. Я хочу задать Вам два вопроса. Вопрос первый: какой принцип поддерживаете Вы — двухсторонних или многосторонних отношений? И второй: каким мир торговли видите Вы, практикующий бизнесмен, ежедневно погруженный в реальные дела, а не в вопросы высокой теории, о которых мы только что говорили? Прав ли я был, начав встречу со слов о том, что ситуация в мире нестабильна? Или все не так плохо, как кажется?

**А. Глазенберг:**

Ситуация в мировой торговле обуславливает определенные проблемы товарного рынка. Сегодня мы должны сосредоточить внимание на Китае, потому что эта страна потребляет 40—50% мировых товаров. Проблема заключается в том, что большое количество сырья добывается в различных странах Африки и в Индонезии, — и мы говорим о снижении уровня бедности за счет торговли, что вполне закономерно, потому что Китай импортирует колоссальные объемы товаров из Африки. Африка шагает вперед семимильными шагами — за счет Китая, которому нужно так много сырьевых товаров. Перед Китаем встает вопрос: действительно ли он ведет торговлю на основе взаимной выгоды? Потому что больш́ая часть товаров и сырья поступает из Африки и Индонезии — новых территорий и формирующихся рынков, однако добавленная стоимость формируется не в этих странах. Добавленная стоимость формируется в Китае. Некоторые страны, например, Австралия, осуществляют торговлю на основе такого подхода долгие годы, экспортируя только свое сырье. Соотношение численности населения и количества имеющегося сырья позволяет австралийцам не формировать

добавленную стоимость в своей стране. Но сегодня вся добавленная стоимость мира формируется в Китае. Происходит ли это на взаимовыгодных условиях? Говоря о добавленной стоимости, я имею в виду крупные отрасли: превращение боксита в алюминий или медного концентрата в металл и так далее. Эти отрасли формируют огромную добавленную стоимость, создавая рабочие места на предприятиях плавки и обработки. Так, развивающиеся страны экспортируют свое сырье в Китай, где затем формируется добавленная стоимость. Справедливы ли и законны ли способы, которыми осуществляется такая деятельность? Идет ли процесс на конкурентной основе или же отрасли субсидируются регионами Китая? Такова ситуация в товарном секторе. Многие страны, экспортирующие сырьевые товары, высказывают недовольство. Они требуют внедрения экспортных пошлин и тарифов с целью ограничения количества сырья, вывозимого от них в Китай. Люди хотят формировать добавленную стоимость в своей стране, хотят повысить уровень занятости и, при прочих равных условиях, создавать добавленную стоимость дешевле, чем это происходит в Китае. Вот какая возникает проблема. Мы знаем, что Индонезия говорит о повышении экспортных пошлин, о том, что боксит и никель не будут экспортироваться в Китай в тех количествах, в которых они экспортируются в настоящее время, и о том, что добавленная стоимость будет формироваться в Индонезии: будут построены алюминиевые заводы, которые создадут и рабочие места, и добавленную стоимость. То же произойдет и с никелем: в стране будут построены металлургические комбинаты. Африка, которая экспортирует только концентраты меди, построит в Конго свои металлургические комбинаты, и процесс уже идет. На экспорт концентрата из Конго уже установлен тариф. Каким будет масштаб подобной деятельности? Хорошо ли это для мировой экономики? Или нам стоит просто экспортировать сырье? И еще вопрос: насколько законна и этична осуществляемая торговля? На честных ли условиях конкурирует Китай? Однородна ли конкурентная среда? Вот вопросы, ответы на которые мы пытаемся сегодня найти в товарном секторе.

**А. Вулдридж:**

А что Вы скажете по поводу преимуществ двухсторонней и многосторонней торговли? Волнует ли Вас этот вопрос, или Вы считаете его отвлеченным?

**А. Глазенберг:**

Что конкретно Вы имеете в виду?

**А. Вулдридж:**

Сопоставимые преимущества либерализации торговли через многосторонние отношения и через отношения ЕС — США.

**А. Глазенберг:**

Что такое ЕС — США? Я думаю, что отношения должны быть многосторонними. Или просто должны существовать единые правила для всех. Товары должны свободно перемещаться по миру. Я не думаю, что это должно происходить исключительно между двумя странами. Сама природа товара требует многосторонних отношений. Он всегда в потоке: его производят в самом дешевом регионе мира, а потребляют совершенно в другом. И, в свою очередь, тот регион может формировать добавленную стоимость. Поэтому я — за свободный поток. Массовые товары, определенно, должны подчиняться правилам свободной торговли. Если одна страна может производить товар дешевле, чем другая, то все должно идти обычным ходом. Но стоит помнить, что больш́ая часть свободной торговли — это перевозка, преимуществами которой может воспользоваться одна из стран. Перевозка диктует свои правила и дает одной стране преимущества по экспорту в сравнении с другой, отдаленной страной, которая, в силу расстояния, не может экспортировать товары в Японию: стоимость доставки влияет на конечную цену. Поэтому я говорю «да» многосторонним отношениям, а не двухсторонним.

**А. Вулдридж:**

Я хочу задать пару вопросов гостям из России. Первый вопрос — для Артема Волынца: рассматриваете ли Вы Европу в качестве ценного, жизненно важного торгового партнера? Или же, по причине нестабильности валюты в Европе, Вы отдаете предпочтение странам Востока?

**А. Волынец:**

Спасибо. Европа как регион до сих пор остается самым крупным торговым партнером Российской Федерации, но как вам, возможно, известно, среди стран в прошлом году Китай стал самым крупным партнером России, обойдя Германию. Это не удивительно: мы все знаем, что происходит в Европе и что происходит на восточном побережье России. Юго-Восточная Азия — регион стремительного экономического роста, и даже объемы торговли между Россией и Китаем в 89 миллиардов — это лишь крошечная доля того, что возможно. Поэтому в перспективе роста мы ожидаем массовый сдвиг концентрации торговли в России из ее европейской части в азиатскую. Во многих отношениях это затронет сырьевые товары, о которых говорил Айван, потому именно они располагаются между Уралом и Тихим океаном. Там проживает всего 20 миллионов человек, но территория этого региона занимает две трети всей страны, и ресурсы его безграничны. Айван поднял очень важный вопрос, затрагивающий свободную торговлю: вопрос экономической эффективности. Торговля создает экономическую эффективность: производим дешево в одном месте и продаем дорого в другом. Я также хочу сказать о Китае: помимо тарифов, таможни и бюрократии существует еще одно крупное препятствие для свободной торговли сырьевыми товарами в Китае. Как уже сказал Айван, это правительственные субсидии, потому что, например, 40% алюминиевой промышленности Китая убыточны. Тем не менее, производство не прекращается, потому что правительство Китая продолжает его субсидировать для обеспечения рабочих

мест, чтобы губернатор каждой провинции мог отчитаться перед Пекином, что цели по ВВП достигнуты. И это происходит не только в данном конкретном секторе, а во многих секторах, в которых Китай отчаянно стремится сохранять баланс предложения и спроса, вне зависимости от экономической эффективности этого баланса. Так что в вопросе свободной торговли важны не только тарифы и таможенные процедуры. Большую роль играют правительственные субсидии, при помощи которых создаются рабочие места в экономике. Возможно, целесообразнее будет перенести эти рабочие места за пределы страны, а для местного населения найти другие варианты занятости.

#### **А. Вулдридж:**

Далее я хочу обратиться к Андрею, но прежде давайте более подробно рассмотрим вопрос субсидирования, поскольку его упомянули уже дважды. Я хочу попросить Паскаля Лами прокомментировать этот вопрос и дать пояснения относительно того, что давно меня удивляет. Я имею в виду государственные предприятия. Деятельность этих учреждений непрозрачна и основана на скрытом перекрестном субсидировании. Что Вы делаете с подобными организациями, пытаетесь создать систему справедливой торговли? Если Вы также хотите ответить на вопрос о США и ЕС, то прошу Вас.

#### **П. Лами:**

Что касается вопроса субсидирования, то Всемирной торговой организацией установлен порядок субсидирования, обязательный для всех стран-участниц. Кстати, для промышленных предприятий регулирование намного строже, чем для сельскохозяйственных. Общее правило состоит в том, что субсидирование производителя не допускается, если это оказывает негативное влияние на одного из международных конкурентов. На своем правовом жаргоне мы называем это «оспариваемыми субсидиями». Если одна страна выдает субсидию производителю, а другая страна может доказать, что

подобное субсидирование негативным образом сказывается на торговле, она можно смело обращаться в ВТО. Вы сообщаете о факте незаконного субсидирования, а мы проводим разбирательство и решаем, сказывается подобное субсидирование на торговле или нет. Предположим, страна субсидирует бытовую электроэнергию. Я думаю, что такое субсидирование не будет считаться негативно влияющим на международную торговлю. Но если вы продаете энергию по 100 для внутренних производителей, а на международном рынке ее цена 200, это совсем другое дело. Так что этот вопрос регулируется, но, говоря откровенно, отверстия этого сита относительно широки в сравнении, например, с режимом, действующим на внутреннем рынке Европы, где есть свои утвержденные правила и антимонопольный орган. Система там сильно отличается. ВТО не интересуется, государственная это компания или нет. Правила ВТО едины для всех, и неважно, кому принадлежит большее число акций компании. Опять же, в этом — отличие от Европейского союза, где, если государственная компания дает капитал, а государство как участник вкладывает капитал в эту компанию, может возникнуть сомнение в том, что помощь идет от государства.

#### **А. Вулдридж:**

Но в Китае такое происходит в массовых масштабах.

#### **П. Лами:**

Массовость происходящего в Китае известна только на словах, но, повторюсь, существующие правила ВТО не разделяют государственные и частные компании. Мой вывод следующий: когда страны-участницы ВТО начинали раунд переговоров в Дохе, они стремились сузить отверстия решета, и это был один из 20 рассматриваемых вопросов. Тогда, в 2001 году, когда переговоры были начаты, члены ВТО согласились, что меры регулирования должны быть усилены, но, честно говоря, этот сектор переговоров оказался неактивным и неэффективным. Меня всегда удивляет, когда бизнесмены



жалуются, что не только из-за Китая, но и из-за многих других стран происходит деформация торговли, в то время как электроэнцефалограмма переговоров по субсидированию в Женеве остается прямой на протяжении десяти лет.

**А. Вулдридж:**

Что скажете о США — ЕС?

**П. Лами:**

Меня восхитило то, как на этот вопрос ответил Питер. Это как фарфоровая ваза: страшно дотронуться из-за боязни разбить. Достаточно того, что потенциальный план сотрудничества США — ЕС и возможность заключения сделки — это на сегодня лишь одно из пяти животных данного вида на нашей планете. Остальные четыре — это Транстихоокеанское партнерство, «АСЕАН+6» (страны Тихоокеанского региона плюс Индия), региональное экономическое сотрудничество между Китаем, Кореей и Японией, а также двухсторонние переговоры ЕС — Япония. Со всеми этими альянсами связан общий вопрос: совпадают ли их цели? Сходятся ли они в одной точке? Если да, то отлично. Мы получим новое ровное, единое пространство для всех сторон. Для 80% мировой экономики возможности будут равными. Но для 20% это не совсем просто: например, для России, Африки, Бразилии и Аргентины. Если же цели различных альянсов не сходятся, перед нами встает серьезная проблема, потому что в таком случае столкнутся различные регуляторные торговые режимы, а этого не желает ни один бизнесмен на планете. Бизнес-сообщество ищет более крупных, ровных рынков. Этот вопрос остается открытым. Как я уже говорил сегодня утром на другой встрече, на переговорах представители Брюсселя заверяют меня, что сделают все возможное, чтобы дороги всех торговых альянсов сошлись в одной точке. Когда я обсуждаю этот вопрос с Вашингтоном, меня, опять же, убеждают, что совпадение интересов будет обеспечено. Когда я обсуждаю этот вопрос с Токио, представители

Японии говорят, что также постараются обеспечить совпадение путей. Кстати, последнее заявление — нонсенс, потому что Япония присоединилась к большинству упомянутых соглашений. Время покажет, возможна мультидолларовая когеренция или нет. Итак, потенциальные преимущества очевидны. Мне остается только повторить слова Питера: преимущества очевидны, если все дороги объединятся в общий путь к регулируемому, гармонизированному и когерентному пространству. Очевидны также и угрозы: возможен раскол, когда один из игроков попытается доминировать в альянсе, действующем под эгидой гармонизации регулирования.

**А. Вулдридж:**

Андрей Слепнев терпеливо ждал своей очереди, и теперь я хочу спросить его о вступлении России в ВТО и о глобальной торговой системе вообще. Что поменялось в России? Расскажите нам об этом, а также о тех задачах, которые стоят перед этой страной в плане торговой политики на данном этапе.

**А. Слепнев:**

Спасибо.

Возвращаясь к предшествующей дискуссии, хотелось бы сначала высказать несколько общих соображений относительно того, что уже прозвучало.

Изначально вопрос был о том, почему переговоры по ВТО несколько затормозились, почему они не дают результата. Я бы немного переформулировал этот вопрос. Есть ли вообще глобальный кризис идеи либеральной торговли, есть ли, так сказать, призрак репротекционизма?

Скорее всего, ответ отрицательный. Всем понятно, что, несмотря на кризис, на все проблемы, открытая торговля способствует росту. Это уже очевидно, это проверено, и Россия, вступая в ВТО, подтвердила действием, что придерживается той же точки зрения. Строя евразийское интеграционное объединение, она, по сути, делает шаг в том же направлении, но уже на более глубокой стадии.

Другой важный вопрос: есть ли кризис модели переговоров ВТО? Пожалуй, стоит сказать, что такой кризис есть. Отчасти благодаря тому, что господин Лами очень хорошо работал, сегодня ВТО демонстрирует хорошую отдачу для всех участников. И в какой-то момент национальный эгоизм перевесил гуманитарные устремления многих членов организации. В принципе, и так не плохо. А то, что плохо, лежит за пределами ВТО. Я имею в виду несопоставимость технического регулирования, фитосанитарных стандартов и всего, что с этим связано, — в сферах стандартизации и особенно валютной политики. Именно это сейчас обсуждает «Двадцатка». Мы прекрасно понимаем, что, допустим, бесконтрольная эмиссия по резервным валютам — это экспорт инфляции, а инфляция снижает глобальный спрос. Отчего удивляться, что не растет торговля, если снижен глобальный спрос? Наверное, надо решать эти задачи, чем «Двадцатка» и озабочена.

Если говорить о модели переговоров, то переговоры широким фронтом в определенной степени исчерпали свою внутреннюю движущую силу. Ответом на это стали соглашения о свободной торговле — и анонсированные, и происходящие. Идет наработка нового потенциала для следующего шага в развитии глобальной торговой системы, уже на базе унификации всего этого массива. Я бы согласился с озабоченностью господина Лами относительно того, что ВТО должна продолжать играть роль *rule maker*, являясь тем органом, который будет систематизировать региональные соглашения, а может быть, даже усиливать дисциплину в этой части, чтобы они были сопоставимы. Комитет по региональным торговым соглашениям в ВТО есть, но нельзя сказать, чтобы он был строгим и выдавал строгие правила. Может быть, следует пойти этим путем, потому что иначе невозможно обеспечить сопоставимость новых площадок, и мы можем столкнуться с ситуацией вроде той, когда идет отлив, появляются рифы, мели и так далее, и многие корабли на них садятся. Поэтому хотелось бы, чтобы ВТО сохранила свою роль *rule maker* по стандартизации моделей соглашений.

Что касается непосредственно Вашего вопроса по политике России и пониманию России, я бы сказал следующее. Конечно, Российская Федерация присоединилась к ВТО, и это был большой шаг, стратегический шаг. Он был во многом нацелен прежде всего на решение внутренних проблем по повышению конкурентоспособности экономики. И нельзя удивляться, что Россия сейчас не так активно работает вовне, потому что она очень активно работает внутри. Этот стратегический шаг по включению в глобальную торговлю ей нужно транспонировать в конкретные решения Правительства. Также и компании должны осознать себя игроками на глобальном рынке, переосмыслить свои конкретные преимущества, ориентируясь не на рынок России, а теперь уже и Таможенного союза, но ориентируясь на глобальный рынок и видя себя игроками на этом глобальном рынке. Такое переосмысление требует серьезных усилий, и, по-видимому, в этом состоит некий основной смысл, который сейчас «переваривается» в России.

Мы прекрасно понимаем, что вступление в ВТО — это обязательная программа по включению в работу на глобальном рынке. Оно открыло нам дверь для целого ряда дальнейших шагов. В частности, сразу после вступления в ВТО и даже параллельно с ним, уже в рамках Таможенного союза, мы начали переговоры с Белоруссией и Казахстаном, с Новой Зеландией, с Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ), буквально этой весной — с Вьетнамом. Не скрою, мы готовим еще целый ряд подобных решений, которые связаны уже с переходом на новый этап и включением в новые реалии, понимая, что стандарт торговли перемещается от стандарта ВТО к стандарту свободной торговли. В этом отношении наша политика последовательна, она лежит в тренде. Хотя, безусловно, нам еще предстоит это обсуждать, в том числе и завтра на Форуме. Это вызывает много вопросов у бизнеса, и здесь необходима серьезная работа внутри.

Спасибо.

**А. Вулдридж:**

А что Вы думаете о торговой сделке между ЕС и США? Состоится она или нет?

**А. Слепнев:**

Это большой вызов для многосторонней торговой системы: я бы сказал, что это «политическое землетрясение». Если я не ошибаюсь, буквально на этой неделе мы слышали новость о том, что переговоры формально начались. Об этом было объявлено президентом США и главой Еврокомиссии. Мы понимаем мотивы для этого, понимаем и сложности. Хотелось бы, чтобы многосторонняя торговая система была максимально вовлечена в формирование новых правил игры, которые, безусловно, нужны для выхода из кризиса.

**А. Вулдридж:**

Габриэла?

**Г. Рамос:**

Мне кажется, что собравшиеся за этим столом настроены слишком пессимистично или осторожно, или консервативно в отношении трансатлантического соглашения. Возможно, это обусловлено тем, что вы знаете больше, или тем, что вы отвечаете за объединение и совпадение целей многосторонней торговой системы, являющейся эталоном. Но мне кажется, что это отличная идея: пора поставить точку на этом мрачном периоде, как я уже сказала, застоя многосторонних переговоров. Каждый раз на переговорах мы стараемся сдвинуться с мертвой точки. Мы стараемся предоставить ВТО доказательства того, что после заключения соглашений получим много преимуществ. А переговоры всё буксуют. Безусловно, я верю, что переговоры повлекут за собой изменения, но я все равно не настолько оптимистична в этом вопросе. Фактически, получается, что группа стран говорит: «Давайте попробуем!» Здесь 50% мирового ВВП, 30% мировой

торговли и 20% мировых инвестиций. Насколько им удастся вырасти и внести свой вклад в реальный план интеграции? Я не уверена, но думаю, что роль политики здесь колоссальна, и она может дать подобный импульс. Как сказал Паскаль, впереди нас ждет испытание в виде новых торговых переговоров, которые уже не за горами. Вне зависимости от того, нужны тарифы в конкретном секторе или нет, нужно стремиться к тому, о чем сказал Паскаль: к регуляторному соответствию, к нетарифным мерам, к решению реальных проблем, определяющих конкурентоспособность и открытость сегодняшней экономики. На мой взгляд, это отличная идея. Я из Мексики, и я уверена, что страны САЗСТ (Североамериканской зоны свободной торговли) очень обеспокоены результатом переговоров и тем, как эти результаты повлияют на позиции сформированного экономического объекта, но, так или иначе, я считаю этот союз перспективным. И кое-что еще: Паскаль может согласиться или нет, но после обеда прозвучало замечание о сходном противодействии со стороны многих стран. Было сказано, что оно может дать толчок к новому Уругвайскому раунду. Возможно, умонастроения вновь изменились, потому что людей пугает, что кто-то движется вперед, вместо того чтобы прилагать усилия совместно с другими. Я думаю, что такая попытка нужна. Нам необходимо попытаться отразить в этих переговорах новую реальность с учетом того, как сейчас осуществляется торговля, и учесть глобальные цепочки создания добавленной стоимости (то есть такие фрагментированные производственные цепочки, при которых сложно понять, является ли страна собственником или производителем). Тогда, несмотря на столь сложные взаимосвязи, работа, которую мы делаем в ВТО по части документирования и учета новой реальности, также приведет к новым переговорам по торговле и простимулирует движение вперед, потому что хороших новостей на этом фронте нет вот уже пять лет. Хороших новостей о начале восстановления экономики США или ЕС тоже было немного. И вдруг, как гром среди ясного неба, — новый поворот событий: банки, Кипр, долг, секвестр... И это хорошие новости, поэтому я говорю: нужно дать им шанс.

**А. Вулдридж:**

Передаю слово лорду Мандельсону, затем Паскалю Лами. После этого мы сделаем перерыв и выслушаем мнение представителей Азии по этому вопросу.

**П. Мандельсон:**

Я просто скажу, что, вне зависимости от того, хорошо это или плохо, Габриэла, стоит судить по результатам в конце переговоров, а не оценивать их на начальной стадии. Попросту говоря, начать переговоры (а я сам начинал многие из них) не значит изменить ход процесса. Все зависит от того, что конкретно обсуждается, каков уровень амбиций, какие экономические преимущества поставлены на кон. Добавлю к этому, что наш успех зависит от способности внедрять результаты переговоров в ВТО. Если честно, мне кажется немного странным, что ОЭСР (при том, что мне понятны Ваши политические соображения) не придерживается более взвешенных позиций, ориентированных на будущее, а всего лишь говорит: «Браво, процесс пошел». Хорошо. Как я уже сказал, все это имеет значительный потенциал, но только при условии, что дело не ограничится разговорами. Нужны соответствующие действия. Абсолютно верно, что ВТО, в каком-то смысле, движется к тому, чтобы стать платформой для различного рода переговоров и соглашений. Я бы хотел, чтобы ВТО стала тем инструментом, при помощи которого представители разных стран или групп стран смогут рассмотреть все варианты сотрудничества и соглашений и выбрать наиболее подходящий им вариант. Хочу особо отметить, что, хотя я и приветствую коалиции столь целеустремленных партнеров, необходимо все же установить определенные пороги амбиций, сверх которых шанс получения экономических преимуществ высок, но при опускании ниже которых получается одна политика. Кроме того, мне бы хотелось, чтобы роль ВТО соответствовала первоначальному замыслу, состоявшему в обеспечении согласованности действий. А

получается, что ВТО остается в стороне, позволяя знаменитому эффекту «миски спагетти» (когда присутствуют пересекающиеся и переплетающиеся между собой региональные цели и задачи) усложнять ситуацию с многочисленными соглашениями.

#### **А. Вулдридж:**

Эффект «миски спагетти»?

#### **П. Лами:**

Я согласен с Габриэлой, что всеобщее воодушевление — это хорошо, потому что, в конечном счете, его наличие доказывает, что основные игроки мировой экономики: ЕС, США, Япония, Китай и другие страны — стремятся к открытию границ для торговли. Это хорошо. И это, кстати, противоречит расхожему мнению, будто глобализация распространяется слишком быстро и что стоит немного притормозить, прежде чем переходить на новый этап. Это хорошо потому, что налицо желание открывать торговлю. Но я также поддерживаю Питера в том, что это влечет за собой следующий вопрос: если каждый готов действовать, то почему не объединиться, не действовать общими силами, на многосторонней основе? Почему нельзя вместо нескольких сторон объединить силы всех участников торговых отношений? В чем разница? Этот вопрос вполне закономерен. У любого русского, африканца или бразильца он возникнет. Почему не со мной? Я не достаточно уважаем, чтобы стать участником вашей коалиции лидеров? И, кстати, кто эти лидеры? Если взять Китай, Корею или Японию — кто среди них лидер? Китай? Корея? Япония? Кто лидер в союзе ЕС — США? Так что этот вопрос — в большей мере политический, и его нельзя просто спрятать под ковром. На определенном этапе придется собрать присяжных — пусть не сейчас, но придется. Необходимо вынести важный урок из опыта прошлого: начало переговоров — это как церемония закладки первого камня фундамента при строительстве новой школы. Если сравнить количество церемоний и построенных школ,



разница окажется огромной. Не знаю, был ли кто-то из вас на потрясающем кладбище Реколета в Буэнос-Айресе, где умершим возведены величественные памятники. Так вот: некоторые крупные, невероятно шумные торговые переговоры, начатые в течение последних 30 лет, покоятся на этом кладбище под прекрасными памятниками. Так что из опыта нужно выносить уроки.

#### **А. Вулдридж:**

Теперь я хочу обратиться к господину Нобухико Сасаки, заместителю министра экономики, торговли и промышленности Японии, и попросить его выступить от лица Азии.

#### **Н. Сасаки:**

В июле Япония присоединяется к переговорам Транстихоокеанского партнерства, а переговоры по соглашению о свободной торговле между Китаем, Японией и Кореей начались в марте. Как в самом начале отметил Паскаль, переговоры по региональному экономическому партнерству при участии стран «АСЕАН+10» плюс еще шесть стран начались в мае. Как нам избежать эффекта «миски спагетти» в этих мегасоглашениях о свободной торговле, которые обсуждаются одновременно? Я думаю, что лидером должна стать Япония, так как именно она играет здесь ключевую роль. Но нам необходимо помнить о важности ВТО: о той роли, которую играет ВТО, выполняя юридическую и логистическую функцию в мировой торговле уже долгое время. Об этом нельзя забывать: мы все возвращаемся в ВТО, где делимся мнениями и поддерживаем согласованность, о которой говорил Питер Мандельсон. Таково мое мнение. В настоящее время страны Азии протаптывают тропинки к АТЗСТ (Азиатско-тихоокеанской зоне свободной торговли). Эта идея была поддержана лидерами стран АТЭС несколько лет назад, и теперь реализуется множество мегасоглашений о свободной торговле. Но вполне естественно, что правительства стараются обеспечить

наилучшую бизнес-среду для своих отраслей. Это нормальный ход событий. Мы должны двигаться вперед, но всегда возвращаться в ВТО. Вот мое мнение. Большое спасибо.

**А. Вулдридж:**

Если бы мы вернулись на 100 лет назад, в 1913 год, то услышали бы те же идеи, которые высказывал Паскаль Лами: плохо быть не может, потому что технологии объединяют мир, торговля объединяет мир, все становятся богаче в результате глобализации. Но потом все пошло очень и очень плохо. Если следовать этой логике, что могло бы случиться в мире сегодня? Какое событие могло бы подорвать мировую экономику и открыть новый период регионализации или глобализации? Что пугает Вас больше всего?

**П. Лами:**

Я думаю, что причиной расколов, о которых Вы упомянули (а в истории было несколько фаз глобализации), никогда не была торговля. Расколы происходили под воздействием внешних факторов. Расширение торговли, наоборот, всегда исправляло ситуацию. Оно всегда способствовало укреплению мира. Спады в мировой экономике происходили по причине политических, военных, идеологических разногласий, соображений безопасности. А расширение торговли, по моему мнению, способствует улучшению мировой ситуации, потому что торговля помогает смягчать идеологические и культурные различия. Я не говорю, что торговля способна гармонизировать все различия, но она является отличным способом получения знаний о существовании разных систем. Я понимаю, почему без должного внимания проблема изменения климата создаст напряженность. Население будет мигрировать или наступят изменения, негативно сказывающиеся на экономической и социальной среде. Естественно, в таком случае местное население будет реагировать агрессивно. Я понимаю, как идеологические или чисто политические различия могут вызвать бурю в каком-

то регионе мира, как это случилось в прошлом. Но я не думаю, что проблема может заключаться в рациональном или более эффективном использовании капитала, трудовых и национальных ресурсов, — то есть в том, что всегда сопутствовало расширению торговли.

**А. Вулдридж:**

Габриэла, что больше всего пугает Вас в связи с возможным разрушением глобализации и подрывом глобальной интеграции?

**Г. Рамос:**

Меня пугает не сам раскол, а то, что мы не сможем осознать, насколько мы все зависим друг от друга. Именно поэтому я подняла тему глобальных цепочек создания стоимости. Мы по-прежнему ведем переговоры в таком формате, при котором выигрывает только одна из сторон. Взаимосвязи, инвестиции в торговлю и производство, в услуги — все это так глубоко, что необходимо понимать: как только появляется торговый барьер, как только закрывается канал притока капитала, экономика не оказывается защищенной, — наоборот, она разрушается. Я боюсь, что нам не хватит сил донести эту идею до политиков, которые должны принимать решения по продолжению открытия границ рынков. Это, конечно, проблема политическая. На нее нужно обратить особое внимание, потому что при переговорах она становится камнем преткновения. Реальность такова, что мы продолжаем жить в мире, где есть победители и проигравшие, иначе не бывает. Но фактически мы очень интегрированы, и это необходимо понять. Мы должны изменить свое мышление и поднять обсуждение на новый уровень. Это даст нам возможность осознать, какой вред мы можем нанести себе при принятии протекционистских решений, которые, по идее, должны защищать определенные отрасли внутри экономики.

**А. Вулдридж:**

Лорд Мандельсон, не слишком ли мы рационалистичны? Стоит ли, действительно, беспокоиться о росте популизма в Европе? Не существует ли реальной возможности того, что возникнет ответная негативная реакция, которая нарушит ход глобализации? Как нам этого избежать? Как могут, например, традиционные левые или новые левые примириться с глобализацией?

**П. Мандельсон:**

Старые, традиционные левые должны принять условия глобализации и стать новыми левыми. Они должны усвоить идеи, критерии и порядки более современной социальной демократии, а не пытаться жить прошлым и придерживаться поведенческих тактик и правил устаревшей глобальной экономики, которые принимались фактически еще до начала научно-технического прогресса. В этом вопросе, Адриан, меня больше всего пугает, что глобальная финансовая система может опять начать меняться со смертельной, головокружительной скоростью. Приводом в этом механизме будет служить технология, что приведет к перегреву и, в результате, к взрыву. Это меня беспокоит. Также меня пугает общественное недовольство, о котором Вы говорили. Для большинства людей глобализация подразумевает более стремительные и значительные изменения, вследствие чего люди теряют уверенность в завтрашнем дне. Кроме того, она проходит без контроля обычных, действующих на национальном уровне политических институтов и государственных органов, которым люди склонны доверять. До тех пор, пока не будут созданы надежные международные органы регулирования глобализации, люди будут искать поддержки в национальных политических институтах. И Вы, возможно, правы в том, что люди не видят эффективности глобализации, она никак не влияет на их уровень жизни и не дает им дополнительных профессиональных возможностей. Поэтому неуверенность в завтрашнем дне может стать причиной негативной ответной реакции. Если такое произойдет, справиться с этим будет очень сложно.

**А. Вулдридж:**

Айван, думаю, последнее слово — за Вами.

**А. Глазенберг:**

Я согласен с Питером. Я думаю, что главная проблема глобализации связана с переходной фазой. Некоторые люди и бизнесы останутся вне игры, потому что производство будет выгоднее перенести в другие страны, следовательно, многие потеряют работу. Они вынуждены будут перейти к другому виду деятельности, и переходный период будет сопровождаться недовольством и проблемами в ряде стран. Меня также беспокоит то, о чем говорил Паскаль: очевидно, что, согласно правилам ВТО, субсидирование запрещено. Но тогда возникает вопрос: а что такое субсидия? Мы говорили о том, что субсидирования быть не должно — ни для государственных, ни для частных отраслей. Но вот в чем главная проблема: как ВТО отследить субсидирование? То, что было сказано о ценах на энергию в Китае, — чистая правда. Так что же такое субсидия? Паскаль сказал, что нельзя продавать энергию по цене ниже оговоренной справедливой цены. Но давайте предположим, что энергию все равно продают. Цель государственных предприятий — поддерживать рост ВВП, и они могут продавать энергию, например, алюминиевой промышленности по справедливой цене, а эта отрасль платит лишь половину стоимости и продолжает работать в убыток. Но ей дают кредит за кредитом, которые она вовсе не обязана выплачивать. Является ли это субсидированием? Это очень важный вопрос. Как нам определить...

**П. Мандельсон:**

При этом в других странах люди лишаются рабочих мест.

**А. Глазенберг:**

Вот именно. Об этом я и говорю. При этом вы лишаете людей в других странах рабочих мест. Вот почему так важно определить, что такое субсидирование. Справедлива ли на самом деле установленная цена? Может, и справедлива. Но потом они получают кредит. А нам всем известно, как это происходит на уровне регионального правительства: они получают кредит, и дальше действует известная система. Каким образом ВТО будет осуществлять контроль за подобными нарушениями? И что такое субсидия?

**А. Вулдридж:**

Если у Вас уже есть план действий, то эти вопросы также стоит в него внести. Большое спасибо всем присутствующим за интересную беседу и глубокий анализ ситуации, которая сложилась в системе мировой торговли. Спасибо.