



ПРЕСС-РЕЛИЗ

ВНИМАНИЕ

Материалы, содержащиеся в настоящем пресс-релизе и соответствующем докладе, не могут цитироваться или кратко излагаться в прессе, по радио, телевидению или в электронных СМИ до

5 сентября 2007 года, 17 час. 00 мин. по Гринвичу

UNCTAD/PRESS/PR/2007/25*

5 September 2007

Original: English

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ СТОЯТ ПЕРЕД НЕПРОСТЫМ ВЫБОРОМ В СВОИХ ОТНОШЕНИЯХ С РАЗВИТЫМИ СТРАНАМИ

Авторы Доклада ЮНКТАД о торговле и развитии за 2007 год предупреждают, что двусторонние и региональные торговые соглашения между странами Севера и Юга могут ослабить многостороннюю торговую систему и уменьшить пространство для маневра в национальной политике, направленной на поддержку развития и структурных преобразований в развивающихся странах

Медленное продвижение многосторонних торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) привело к росту числа региональных и двусторонних соглашений о свободной торговле (ССТ) или преференциальных торговых соглашений (ПТС), многие из которых заключаются между развитыми и развивающимися странами. Авторы подготовленного ЮНКТАД **Доклада о торговле и развитии за 2007 год¹** (ДТР) предупреждают, что цена этих соглашений, которые часто сопряжены с непростым выбором для правительств развивающихся стран и стран с переходной экономикой, может оказаться более высокой, чем ожидалось.

Такие соглашения, сулящие временные выгоды в плане расширения доступа к рынкам и увеличения прямых иностранных инвестиций (ПИИ), могут также ограничивать свободу действий правительств, играющих порой важную роль с точки зрения среднесрочного и долгосрочного роста конкурентоспособных отраслей. Поэтому должностные лица развивающихся стран должны трижды подумать, прежде чем заключать подобные соглашения, - говорится в докладе.

* **Контактная информация:** Пресс-бюро, +41 22 917 5828, unctadpress@unctad.org, <http://www.unctad.org/press>.

¹ Доклад о торговле и развитии за 2007 год (ДТР 2007) (Sales No. E.07.II.D.11, ISBN 978-92-1-112721-8) может быть приобретен учреждениями по продажам ООН по нижеследующим адресам или через агентов продаж ООН во многих странах. Цена доклада составляет 55 долл. США, а специальная цена 19 долл. США предназначается для развивающихся стран, стран Юго-Восточной Европы и СНГ. Заказы и вопросы для стран Европы, Африки и Западной Азии можно представлять в секцию публикаций и продаж ООН по адресу: Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland, факс: + 41 22 917 0027, электронный адрес: unpubli@un.org ; а для стран Америки и Восточной Азии – в отдел публикаций ООН по адресу: Two UN Plaza, DC2-853, New York, NY 10017, USA, телефон: +1 212 963 8302 или +1 800 253 9646; факс: +1 212 963 34 89, электронный адрес: publications@un.org . Интернет: <http://www.un.org/publications> .

В докладе отмечается, что нынешние промышленно развитые и развивающиеся страны, демонстрировавшие в последние годы впечатляющие темпы экономического роста, начинали с защиты зарождавшихся отраслей, позволяя им набраться сил для участия в международной конкуренции. Напротив, как говорится в докладе, ССТ или ПТС между развитыми и развивающимися странами часто требуют резкого снижения тарифов на промышленные товары, оставляя тем самым отечественных производителей незащищенными перед лицом острейшей конкуренции извне. Это может препятствовать развитию промышленных секторов в более бедных странах. Кроме того, такие соглашения, как правило, ослабляют контроль развивающихся стран за прямыми иностранными инвестициями (ПИИ).

Число двусторонних и региональных торговых соглашений, официально заявленных в секретариат Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ)/ВТО, увеличилось с 20 в 1990 году до 86 в 2000 году и до 159 в 2007 году. Значительная часть этих соглашений касается торговли между развивающимися и развитыми странами. По мнению ЮНКТАД, тенденция к увеличению числа таких соглашений, которую иногда именуют "новым регионализмом", представляет собой опасное отклонение от многосторонности. В эти соглашения часто включаются положения, выходящие за рамки нынешних норм и правил ВТО в таких областях, как инвестиции, права интеллектуальной собственности, политика в области конкуренции и правительственные закупки. Могут они распространяться и на области, исключенные из повестки дня многосторонних торговых переговоров. В результате многие из этих положений ограничивают свободу действий правительственных органов развивающихся стран, мешая им проводить активную политику индустриализации и структурных преобразований.

По итогам анализа последствий этих соглашений авторы ДТР приходят к выводу о том, что развивающимся странам следует тщательно взвешивать их плюсы и минусы.

Тенденция к увеличению числа двусторонних или региональных торговых соглашений между странами Севера и Юга, по мнению авторов ДТР, отчасти стала следствием того, что правительства ряда стран разочарованы отсутствием заметного прогресса на многосторонних торговых переговорах. Однако они предупреждают, что двусторонние и региональные договоренности угрожают целостности многосторонней торговой системы и могут ограничить полезность действующих региональных кооперационных соглашений между развивающимися странами.

В докладе говорится, что при оценке экономических и социальных плюсов и минусов заключения двусторонних или региональных ССТ по линии Север-Юг развивающимся странам следует обращать внимание не только на потенциальные изменения в экспорте и импорте в результате открытия рынков и на возможный рост ПИИ. Им следует также учитывать последствия заключения подобных соглашений для имеющейся у них свободы выбора мер и инструментов политики, необходимых для претворения в жизнь долгосрочных стратегий развития. Прежде чем сделать выбор в пользу "нового регионализма", развивающимся странам, возможно, следует в духе истинного регионализма изучить другие направления сотрудничества со своими партнерами, расположенными в том же географическом регионе и находящимися на схожем уровне развития, - советуют авторы доклада. Это помогло бы им укрепить собственные стратегии национального развития и интеграции в глобальную экономику за счет использования таких преимуществ, как географическая близость, сходство интересов и экономическая взаимодополняемость (UNCTAD/PRESS/PR/2007/026).

Смысл заключения развивающейся страной двустороннего соглашения с партнером из числа развитых стран заключается в том, чтобы получить от него такие уступки, которыми не пользуются другие страны, в первую очередь более широкий доступ на рынок для своей продукции. Хотя ССТ между странами Севера и Юга и могут открыть новые торговые возможности и привлечь дополнительные ПИИ в участвующие в них развивающиеся страны, это еще не следует приравнивать к прогрессу в их развитии, - предупреждают авторы *ДТР*. Рост торговли и ПИИ желателен лишь тогда, когда он стимулирует развитие и структурные преобразования. В обмен за расширение доступа на рынок, развивающаяся страна может быть вынуждена отказаться от контроля не только за ПИИ, но и за правительственными закупками, а также соблюдать более жесткие правила в области защиты прав интеллектуальной собственности. От нее могут потребовать также провести более широкую и глубокую либерализацию торговли товарами и услугами по сравнению с той, на которую она согласилась в рамках соглашений ВТО.

Экономисты ЮНКТАД сетуют также на то, что двусторонние переговоры - в отличие от переговоров в многостороннем формате - насаждают атмосферу "конкурентной либерализации", когда страны могут чувствовать себя вынужденными идти на заключение ССТ из опасения утратить конкурентоспособность перед другими развивающимися странами, имеющими ССТ с тем же крупным торговым партнером.

С другой стороны, в докладе подчеркивается, что слабость переговорных позиций обычно не позволяет развивающимся странам получить в ходе двусторонних переговоров по линии Север-Юг все те преимущества, на которые они могли бы рассчитывать. Часто они оказываются не в состоянии полностью использовать и возможности более широкого доступа на рынок в рамках ССТ из-за ограниченности производственно-сбытового потенциала, недостаточной конкурентоспособности, продолжающегося субсидирования развитыми странами "чувствительных" секторов своей экономики и неспособности местных фирм соблюдать жесткие требования к правилам происхождения товаров, предназначенных для поставки партнерам в развитые страны. А те преференции, которые та или иная развивающаяся страна получает, заключая соглашение с развитой страной-партнером, могут быстро исчезнуть, если эта же развитая страна заключит ССТ и с другими развивающимися странами.

Экономисты ЮНКТАД приходят к тому выводу, что расширение доступа на рынки отнюдь не гарантирует развивающимся странам какие-либо преимущества, в то время как пространство для маневра в политике они, безусловно, утратят. Они добавляют, что прогресс на многосторонних торговых переговорах отвечает интересам развивающихся стран, но лишь при том условии, что в международных торговых правилах аспекты развития будут учитываться в большей степени.

*** ** ***