

УДК 316.334; 330.341.2

**ПОЛИТИЧЕСКИЙ РЫНОК И ПРИСОЕДИНЕНИЕ К ВТО
В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ***К. С. Саблин*

В настоящее время общепризнанным является тот факт, что функционирование международных рынков ограничивает суверенитет национальных государств в сфере проведения экономической политики. Также нельзя не признать, что в реальности приоритеты политики государства в экономической сфере формулируются не столько на признании интересов большей части граждан (поскольку речь идет о демократическом государстве) или на собственных представлениях об общественном благе, сколько под влиянием запросов групп с особыми интересами, стремящихся максимизировать свое благосостояние. Представление о том, что деятельность национального правительства в значительной степени ориентирована на учет интересов поддерживающих его групп, является общепринятым в современной политической науке (1, с. 10).

С этой точки зрения, традиционный взгляд на процесс проведения переговоров между страной-кандидатом на вступление во Всемирную торговую организацию (здесь и далее – ВТО) и действующими членами за предоставление возможных экономических преимуществ и преференций в мировой торговле несколько не соответствует современным реалиям. Прежний подход к рассмотрению правил ВТО с точки зрения их экономической эффективности, т. е. насколько они способствуют росту и стабилизации мирохозяйственных связей, не отвечает современным тенденциям развития данной организации. Процесс присоединения имеет скорее политический, нежели экономический смысл. В данных условиях функционирование организации приобретает новое значение – происходит постепенное повышение роли политических инструментов защиты экономических интересов. Применение таких средств, как правило, подразумевает неформальные отношения между экономическими агентами в рамках государственно оформленных национальных хозяйств. Усиление политических методов регулирования торговли в рамках ВТО подтверждает предположение, согласно которому эта организация выступает как институт, обслуживающий неформальные отношения между экономическими агентами на международном уровне. Отношения неформального характера не закреплены ни в национальных законодательствах, ни в международных договорах и соглашениях. Их регулируют неписанные правила, нормы и традиции. Основой для них в рамках ВТО является политический рынок, который представляет собой сферу неформального взаимодействия хозяйствующих субъектов, с одной стороны, и представителей государственной власти (исполнительной и законодательной) – с другой. Третьим актором политического рынка выступают «лоббисты», способные эффективно воздействовать на процесс принятия различного рода решений. Иными

словами, политический рынок – это сложная система обмена между экономическими субъектами, в которой последние стремятся к достижению своих частных целей, так как не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена (2, с. 108).

Традиционно экономическая теория предполагает, что и целевая функция, и частная мотивация правительства заключаются в максимизации социальной полезности и социального благосостояния. Для этого, с экономической точки зрения, полномочия правительства ничем не ограничены, например, оно может национализировать все капитальные активы, либо отдать их в частные руки, или выбрать любой другой вариант, находящийся между этими крайностями. Также в его силах введение всевозможных налогов и произведение любых затрат, которые оно сочтет нужными. Однако в данном случае обезличенное правительство, выступающее как набор должностей и их функций, не эквивалентно персонифицированным связям политических деятелей, равно как и чиновников, которым первые делегируют часть своих полномочий в конкретных сферах деятельности (отношения «принципал – агент»). И те, и другие стремятся, хотя бы частично, улучшить свое собственное положение. Иными словами, политические лидеры следуют личным интересам, а не общества в целом. Извлечение прямых личных выгод – экономических, политических или социальных, является серьезной мотивацией в их деятельности (3, с. 51). Для этого, как правило, используется административный ресурс, который нематериален по своей природе, представляет собой тесную взаимосвязь экономики и политики, т. е. влияние экономических факторов на политический выбор и обратное влияние политических факторов на экономику. Последние могут рассматриваться как барьер для входа на политический рынок, своеобразное проявление монополии и ограничение политической конкуренции. Неконкурентный политический рынок, в свою очередь, становится фактором формирования административного ресурса. При этом последний является не только проявлением несовершенства политического рынка, но и фактором формирования экономического монополизма. Итак, с одной стороны, административный ресурс – накопленная политическая рента (или следствие присвоения политической ренты), а с другой – потенциал политика, позволяющий ему получать политическую ренту в будущем (предпосылка получения политической ренты). В настоящее время административный ресурс – это главный ресурс и способ эксплуатации человека человеком с помощью должности и положения, занимаемого экономическим субъектом (получение «статусной ренты»). Основная масса национального богатства присваивается не столько собственниками производ-

ства, сколько администраторами (политиками, чиновниками, высшим менеджментом предприятий).

С другой стороны, хозяйствующие субъекты, интересы которых сконцентрированы в определенных сферах, и которые способны влиять на представителей государственной власти, могут добиться реализации своих целей. Изменение условий производства (регулирование цен, строительство новых предприятий, объем государственных закупок, условия импорта или экспорта) имеет для них ключевое значение. Поэтому заинтересованные группы стремятся поддерживать постоянную связь с представителями власти. Максимизируя собственное благосостояние, экономические субъекты стремятся найти оптимальное распределение имеющихся в их распоряжении ресурсов между деятельностью на экономических рынках (где они выступают в качестве продавцов товаров, услуг и экономических ресурсов) и на политических рынках, где они лоббируют выгодный им курс экономической политики.

Данная функция осуществляется через посредников – лоббистов. Термины «лобби» и «лоббист» являются многоплановыми в употреблении. Согласно одним дефинициям, лоббизм ограничивается прямым воздействием посредством личных встреч и убеждений. По другим, лоббизм включает методы непрямого воздействия, такие как подстрекательство членов группы к тому, чтобы они писали письма депутатам или посещали их, или стремление создать общественное мнение, благоприятное для желаемой законотворческой акции (4, с. 13). Лоббист – это агент, или представитель, заинтересованной группы (совокупности индивидов, для которых одни и те же услуги экономической политики вызывают однонаправленные изменения полезности), которая стремится воздействовать на общественную политику. Соответственно лоббизм – это продукт активности эксперта, посредника между деловыми кругами и государственными структурами. Данная деятельность для него является профессиональным занятием, за которое он получает вознаграждение как со стороны хозяйствующих субъектов, так и со стороны государственных ведомств. Лоббизм становится неустранимым элементом регуляции политических, социальных и экономических процессов в современных обществах. Он является общепризнанным институтом, а деятельность лобби на национальных политических рынках является нормой в индустриально развитых странах.

Особенность состоит в том, что не только хозяйствующие субъекты заинтересованы в деятельности посредников, но государственные ведомства и министерства (в лице чиновников) и парламент (в лице депутатов) также прибегают к их услугам. Лоббирование для них – это средство пополнения и предоставления источников финансирования предвыборной кампании и политической деятельности. Таким образом, осуществляется обратная связь. Заинтересованные группы могут легко компенсировать свои затраты, если законопроект, который они отстаивают, будет принят. Выгоды от его принятия

будут реализованы внутри группы, а издержки понесет общество в целом. Концентрированный интерес немногих побеждает «распыленный» интерес большинства. Издержки, которые понесет основная масса населения той или иной страны, будут настолько незначительны, что окажутся незаметными. В результате происходит обмен услуг политической поддержки на услуги поддержки и защиты экономических интересов. Деятельность на политическом рынке носит скрытый, неявный характер, но отражает конкретную активность его субъектов, обладающих собственными интересами и формулирующих свои задачи. Так как участники не связаны между собой формальными отношениями взаимозависимости, подчинения или общими органами управления, структуру политического рынка в строгом смысле слова нельзя назвать организационной структурой.

В свете основных черт базовой модели политического рынка один из аспектов политического торга является ключевым: это высокий уровень неопределенности технологии политического процесса. Если в обычном рыночном обмене элемент неопределенности минимален и связан практически только с возможностью оппортунистического поведения партнеров, то на рынке политическом связь между выбором субъекта и получаемым результатом в терминах его функции полезности оказывается чисто стохастической. Это обуславливается существованием ряда неподконтрольных субъекту (будь-то экономический агент или госаппарат) промежуточных «блоков» между его актом выбора и получаемым им удовлетворением. Например, это может быть риск последующего оппортунистического поведения исполнителей решения (чиновников), который может оказаться весьма высоким вследствие значительных издержек мониторинга за процессом распределения и использования общественных средств. Неопределенность, т. е. ситуация, когда субъекты не могут адекватно предсказывать поведение друг друга, может быть устранена посредством заключения соглашения между ними, которое необходимо достигнуть через использование механизма обмена, или торга. Если правила принятия решений не устанавливают целесообразность подобных обменов между всеми участниками группы, данная неопределенность будет присутствовать (5, с. 93).

Конкретным предметом политического торга могут выступать значительные инвестиции, меняющие условия принятия решений экономических агентов; данные инвестиции осуществляются за счет бюджетных (формируемых за счет собранных налогов) средств и представляют собой форму проведения той или иной государственной политики – промышленной, социальной и т. п.; реализация любой государственной политики может не сопровождаться изменением формальных правил поведения в экономике, но вполне в состоянии изменить относительные цены ресурсов. Также предметом

торга может быть непосредственно изменение правил, по которым субъекты политического рынка оказываются принуждающими себя в дальнейшем вести политический торг. При этом политический торг достаточно часто имеет длительный характер, т. е. от момента заключения сделки до ее осуществления проходит немалый срок. Именно политические рынки представляют собой те «площадки», где конкурируют антагонистические представления (идеи) о правилах, которым должны следовать хозяйствующие субъекты. При этом их существование не связано с каким-либо специальным устройством государства, структурой собственности или особенностями организационной структуры фирмы; правда, от упомянутых факторов зависят масштабы соответствующего политического рынка и характер торгуемых на нем решений. В целом их функционирование является мощным ограничителем автономии формулирующего экономическую политику правительства. При принятии решений оно неизбежно должно находить баланс между различными запросами экономических субъектов. В противном случае, оно рискует утратить поддержку и дать шанс оппозиционным силам прийти к власти.

Процесс эволюции международной торговли повлиял на ход развития политических рынков. Во время функционирования Генерального соглашения по тарифам и торговле (здесь и далее – ГАТТ) хозяйствующие субъекты использовали, как правило, институты национальных политических рынков для продвижения и защиты экономических интересов. Однако усиление как экономических, так и политических противоречий привело к необходимости создать структуру, заменяющую ГАТТ. ВТО явилась новой ступенью в ее развитии, регулирующей мировой торговый оборот. Это проявляется в том, что ВТО претендует на выполнение функций универсальной организации, обслуживающей почти все сферы мировой торговли и включающей подавляющее большинство государств мира.

Формально ВТО выступает в виде структуры, которая содержит блок международно-правовых норм, регулирующих экономико-правовые отношения в области мировой торговли. Организация обслуживает взаимодействие хозяйствующих субъектов различных стран в процессе купли-продажи товаров и услуг, и поэтому выступает как институт, регулирующий торговые отношения на мировом рынке. При этом используется механизм принятия торгово-экономических решений, основанный на консенсусе всех действующих членов ВТО, что, в свою очередь, предопределяет неформальные отношения внутри организации. Это выражается в обслуживании экономических интересов субъектов национальных политических рынков на глобальном уровне. Именно проблема формирования ВТО как неформального института, действующего в интересах стран-участниц, обладающих достаточным политическим влиянием, обуславливает актуальность изучения вопроса вступления страны во Всемирную торговую организацию с этой точки зрения.

Наряду с процессом глобализации рынков на протяжении последних десятилетий идет процесс глобализации рынков политических. Это выражается прежде всего в расширении круга экономических агентов, на запросы которых должны реагировать как национальные правительства, так и международные экономические организации. Источники политической поддержки того или иного правительства и круг субъектов, в чьих интересах формулируется экономическая политика, выходят за рамки территориальных границ государств.

Наиболее ярким примером появления новых участников на политических рынках являются транснациональные корпорации (здесь и далее – ТНК), которые воздействуют на принятие решений в национальных государствах. Сравнения экономического потенциала крупнейших ТНК с экономическим потенциалом национальных государств, традиционно используемые для иллюстрации тезиса о росте «чисто экономической» роли ТНК в мировом хозяйстве, могут дать определенные представления также и об их «политическом весе» в международной системе. Стремление привлечь инвестиции зарубежных ТНК в национальную экономику заставляет как развивающиеся, так и экономически развитые страны формулировать свою экономическую политику таким образом, чтобы создать стимулы для привлечения на свою территорию иностранных инвестиций. Иными словами, ТНК выступают в роли субъектов, интересы которых воздействуют на политику национальных государств даже в том случае, если сами ТНК не оказывают непосредственного давления на правительства конкретных стран (и вообще никак не выражают своих предпочтений относительно проводимого этими правительствами экономического курса). С другой стороны, для оценки влияния ТНК на процессы выработки экономической политики принимающих стран необходимо учитывать лоббистские возможности национальных компаний, с которыми так или иначе сотрудничают работающие в соответствующих странах филиалы ТНК, а также компаний, с которыми ТНК образуют стратегические альянсы.

Все более очевидное влияние оказывают многочисленные неправительственные организации (здесь и далее – НПО). В данном контексте безусловными лидерами являются НПО экологической ориентации, которые выступают как наиболее последовательные противники стратегии либерализации международной торговли, реализуемой в рамках ВТО. Развитие электронных коммуникаций содействовало мощной консолидации усилий достаточно разнородных НПО, по тем или иным мотивам выступающих против перспектив дальнейшего укрепления либерального рыночного порядка в международных экономических отношениях. Скорее, деятельность НПО в ближайшие годы будет выполнять роль одного из важнейших факторов, уравнивающих тенденции к дальнейшей либерализации экономических отношений, господствующие в международном деловом сообществе и

международных финансовых организациях, усилиями, направленными на обеспечение большей социальной ориентации процессов, протекающих в мировом хозяйстве. Однако не приходится сомневаться в том, что завоевание НПО прочных позиций на международных политических рынках является важным фактором, который будет оказывать влияние на принятие глобально значимых экономических решений. Также участниками глобального политического рынка являются межправительственные организации, регулирующие различные сферы экономических отношений: кредитно-финансовую, торговую, инвестиционную и др. В целом можно выделить следующие положения, касающиеся проблемы падения степени автономии субъектов, осуществляющих выработку приоритетов экономической политики:

- расширение круга агентов политического рынка, оказывающих влияние на принятие решений в рамках правительств национальных государств и международных организаций и тем самым ослабляющих традиционные механизмы представления и агрегирования экономических интересов;

- в настоящее время сложились многочисленные региональные экономические группировки, которые, при общей ориентации на ценности открытой мировой экономики, представляют собой мощные инструменты защиты специфических интересов субъектов, оказывающих ключевое влияние на процессы выработки экономической политики в данных группировках;

- происходит «размывание» автономии международных экономических организаций; это выражается в подмене функций координации экономической политики в международном масштабе борьбой отдельных стран, их группировок и собственно аппарата соответствующих организаций за влияние на принятие глобально значимых экономических решений.

ВТО использует многосторонний способ либерализации мировой торговли вместо ранее существовавших одностороннего механизма и механизма в рамках региональных торговых соглашений. Односторонняя либерализация (или реформа торговой политики, проводимая в одностороннем порядке) была связана с принятием односторонних решений и предполагала суверенитет государства в области торговой политики. Многосторонняя либерализация предполагает существенное ограничение национального суверенитета в соответствующей сфере для координации принятия решений в международном масштабе. Правительства суверенных государств используют координацию либо для поддержания эффективного и стабильного международного экономического режима (режимная координация), либо для реализации внутриэкономических приоритетов (оптимизационная координация). Последняя вовсе не означает, что правительство обязательно оптимизирует параметры функционирования национальной экономики. Оно стремится максимизировать собственную целевую функцию, учиты-

вающую как его собственные интересы, так и интересы поддерживающих его политических сил. Иными словами, оно ищет «точку оптимума» данной целевой функции в условиях существующих экономических и политических ограничений. Режимная координация, напротив, предполагает, что правительства национальных государств отказываются следовать указанной «оптимизационной» стратегии и стремятся создать либеральный международный экономический режим, обеспечивающий условия для поступательного мирохозяйственного развития (6, с. 10).

Многочисленность членов ВТО и принятые в ней правила принятия решений делают процессы, связанные с переговорами, все более зависимыми от процессов, протекающих в региональных блоках. Так возникает «промежуточный» уровень согласования интересов в рамках более ограниченного числа участников. В контексте присоединения к ВТО той или иной страны важно, в какой мере подобный шаг (1) открывает перед ней дополнительные возможности по сравнению с региональными соглашениями и (2) препятствует реализации потенциала уже заключенных соглашений (на региональном уровне). При этом формально считается, что в рамках ВТО каждый отдельный участник следует режимной координации. На самом деле, используя «площадку» политического рынка и «блоковую» политику, он стремится максимизировать собственные экономические выгоды через механизм оптимизационной координации.

Процесс вступления в ВТО представляет собой торг за возможные уступки и обязательства на политическом рынке разных уровней. Обязательства, которые берет на себя вступающая в ВТО страна, фиксируются на национальном уровне. Они являются ограничителем интересов национальных производителей, ориентирующихся не на экспорт, а на внутреннего потребителя, например введение режима наибольшего благоприятствования, национального режима и прозрачности торговой политики. Уступки, которые могут быть получены от торговых партнеров, являются результатом взаимодействия на мировом уровне. Они расширяют возможности экспортоориентированных отраслей национальной промышленности. ВТО – это рынок, на котором продают и покупают услуги торговой политики, служащие интересам тех или иных групп экономических субъектов. Организация переносит на мировой уровень процессы лоббирования и контрлоббирования, характерные для национальных и региональных политических рынков.

Глобальный политический рынок, одним из важнейших институтов которого является ВТО, имеет свои особенности. Содержательная сторона процессов, протекающих в этой организации, отличается от выработки внешнеторговой политики на национальном уровне. Экономические субъекты, заинтересованные в протекционистских или фритредерских услугах, получили возможность использования институциональных механизмов защиты

своих интересов, которые были перенесены на более высокий уровень. Взаимодействуя на глобальном политическом рынке, его участники отстаивают свои интересы, за которыми стоят национальные правительства с их неравными переговорными позициями, возможностями политического давления и использования внешнеполитических рычагов для достижения экономических целей. На процессы выработки политических решений накладываются формальные ограничения в виде согласованных в многостороннем порядке правил рассмотрения конкретных проблем.

В процессе согласования взаимных уступок в отношении доступа к политическим рынкам происходит обмен решениями, выгодными влиятельным иностранным экономическим субъектам и наносящими ущерб политически слабым национальным предпринимателям, на решения, выгодные влиятельным национальным экономическим субъектам и невыгодные политически слабым иностранным предпринимателям. В отличие от национальных политических рынков, на мировом сила и слабость определяются не только сравнительным экономическим потенциалом и конкурентоспособностью соответствующих отраслей, но и сравнительным политическим потенциалом стоящих за ними государств-участников переговоров. Сами правила принятия решений в рамках ВТО появились как результат лоббистских действий субъектов с противоречивыми интересами и разным политическим весом. Как следствие, в условиях действующих принципов взаимности обязательств и принятия решений с помощью консенсуса нельзя гарантировать, что в правовые нормы ВТО не «встроены» положения, выгодные более сильным в политическом плане участникам организации.

Процесс либерализации мировой торговли возглавляют промышленно развитые страны, извлекающие из него наибольшие выгоды. В выработке международных норм торговой политики они последовательно исходят из своих интересов, а не из отвлеченных принципов, которые закреплены в учредительных документах и на них постоянно ссылаются. Например, если данным странам невыгодно либерализовать рынок трудоемкой продукции, то они его не либерализуют. И наоборот, если им выгодно обеспечить проникновение изделий своей обрабатывающей промышленности на рынки третьих стран и облегчить торговлю между собой, они добиваются устранения барьеров. Проще говоря, страны Запада имеют возможность направлять развитие норм ВТО в выгодное для себя русло благодаря доминирующему положению в мировой экономике и политике. Они особенно защищают свое сельское хозяйство не только экспортными субсидиями, но и высокими импортными пошлинами, которые достигают иногда по отдельным товарам 100, 200 или даже 300 % (7, с. 20). Одновременно развитые страны инициируют принятие мер, которые могут еще больше затруднить доступ на их рынки товаров из развивающихся, например введение стандартов в

области международных трудовых правоотношений, здравоохранения и экологии.

Существующие в рамках ВТО малые фракции, группы, неформальные объединения постоянно конкурируют, руководствуясь своими узкими интересами в различных сферах. При этом межфракционная полемика идет по большинству важнейших вопросов международной торговли. К примеру, по вопросам государственной поддержки сельского хозяйства постоянно противостоят друг другу четыре «группировки». Первая из них объединяет развивающиеся страны (Индия, Египет, Кения и др.), которые добиваются от развитых государств отмены любой поддержки национальных фермерских хозяйств при сохранении права на таковую для развивающихся стран. Вторая группа стран (Канада, Австралия и др.) выступает за отмену вообще каких-либо особых условий в отношении сельхозпродукции. Третья группа (Швейцария, Южная Корея, Норвегия и др.), лидеры которой утверждают, что правительства имеют право не открывать свои аграрные рынки и поддерживать национальные фермерские хозяйства. Четвертая группа представлена единственной страной – США, у которых особая точка зрения. Они выступают за открытие национальных аграрных рынков и отмену экспортных субсидий, но при этом занимают гибкую позицию по отношению к поддержке внутренних сельскохозяйственных производителей. В целом «особое положение» занимает так называемая «большая четверка», в которую входят США, ЕС, Япония и Канада. Наиболее влиятельными лицами в ВТО фактически являются торговые представители США и ЕС, но не ее генеральный директор.

В настоящее время международные экономические отношения основываются на трехуровневой системе национальных, региональных и собственно мирового политического рынков. Субъекты глобального политического рынка влияют на проведение экономической политики национальных государств и международных экономических институтов, пользуясь услугами посредников (лоббистов). Деятельность последних также была перенесена с национального на глобальный уровень с помощью неформального института ВТО.

Длительность переговорного процесса по присоединению России к ВТО также может быть обусловлена торгов на политических рынках разных уровней. Национальный политический рынок является «площадкой» для соперничества двух групп с особыми интересами:

- 1) первая группа представляет интересы таких отраслей, как обрабатывающая, автомобильная, авиационная, легкая, на предприятиях которых трудится большая часть занятого населения;

- 2) вторая группа включает в основном экспортоориентированные отрасли: топливно-энергетический комплекс, металлургию, химическую и деревообрабатывающую промышленность.

Именно вторая группа отраслей играет в национальной экономике определяющую роль, во многом обеспечивая и ее конкурентные преимуще-

ства, и наполняемость государственного бюджета. Большинству же предприятий первой группы по целому ряду причин так и не удалось освоить новые технологии, позволяющие производить конкурентоспособную продукцию. Поэтому представители этих отраслей опасаются гораздо более жесткой конкуренции и стремятся на время оградить себя от иностранных конкурентов, чтобы завершить реструктуризацию производств. Основной парадокс в этой группе состоит в том, что осваивать новые технологии им невыгодно с экономической точки зрения. Пока существуют мощности, безнадежно устаревшие морально, но имеющие хоть какой-то физический ресурс, их можно продолжать эксплуатировать в условиях закрытых, а нередко и монополизированных рынков, извлекая при этом известную ренту. Исходя из данного факта, для большей части этих предприятий существующее положение вещей таит в себе меньше издержек, чем освоение новых технологий, которые позволили бы достойно конкурировать с иностранными товаропроизводителями. В свою очередь, приток инвестиций в высокотехнологичное производство едва ли возможен без серьезных институциональных реформ, неотъемлемой частью которых должно стать вступление в ВТО. Таким образом, в вопросах выработки наиболее благоприятной торговой политики на национальном уровне (экспортная ориентация или импортозамещение) все соображения приводят к противоположным выводам относительно оптимальной стратегии вступления: дать отсрочку отечественному бизнесу для преодоления стагнации и отставания или разумнее форсировать события и открывать внутренние рынки для мировых торговых потоков. Поэтому остро стоит проблема точной оценки баланса издержек и преимуществ от присоединения России к ВТО. Издержки, которые вынуждены будут нести национальные экономические субъекты, вполне реальны и возникнут сразу после того, как правительство начнет выполнять обязательства, принятые по результатам переговорного процесса. Основная же часть выгод носит потенциальный характер. Для страны, принимающей решение о присоединении к ВТО и ее условиях, ключевое значение имеет оценка шансов преуспеть в конкурентной борьбе на глобальном политическом рынке.

На нем основное сопротивление Россия испытывает не столько со стороны США, которые традиционно используют процесс вступления в ВТО как инструмент «большой политики», и их готовность поддержать данный акт ставится в зависимость от позиции РФ по политическому урегулированию тех или иных международных проблем, сколько со стороны Украины и Грузии. Грузия даст согласие на принятие России в ВТО в тот момент, когда закроются «незаконные контрольно-пропускные пункты» в Абхазии и Южной Осетии, а также когда Россия устранил дискриминационный режим в отношении ее товаров. Недавнее вступление de jure Украины в ВТО не может гарантировать того, что она не инициирует двусторонние переговоры, например по вопросу ценообразования на

энергетические ресурсы. При присоединении эта страна исходила не из экономических выгод, а из политической конъюнктуры, поскольку в будущем реально могут пострадать сельское хозяйство, автомобилестроение, судостроение и военно-промышленный комплекс этой республики; украинские товаропроизводители будут не способны выдержать конкуренцию со стороны иностранных компаний. Скорее, политическая элита Украины рассчитывает на поддержку со стороны США (впрочем, как и Грузия).

Процесс присоединения России к ВТО начнется с формального одномоментного акта, означающего завершение межгосударственных переговоров. Реальное включение РФ в эти структуры – процесс длительный, сопровождающийся нахождением оптимума между возможными краткосрочными издержками и ожидаемыми выгодами, уточнением стратегии и тактики деятельности российского государства во внешнеэкономической деятельности. Наиболее важные последствия вступления в ВТО следует искать не в чисто экономической, а в экономико-политической области. При этом необходимо принимать во внимание три временные перспективы:

- краткосрочную, в центре которой находится возможность добиться благоприятных условий присоединения;
- среднесрочную, связанную с защитой интересов национальных экономических субъектов с использованием действующих политико-правовых механизмов ВТО;
- долгосрочную, в рамках которой ключевое значение имеет возможность влиять на дальнейшую эволюцию механизмов ВТО.

Если в краткосрочном и среднесрочном аспектах Россия будет вынуждена играть по правилам, установленным другими, то в долгосрочном она сама может выступить субъектом, активно участвующим в разработке правил функционирования ВТО. Именно из этого обстоятельства вытекают самые веские аргументы в пользу необходимости пойти на издержки, связанные со вступлением в данную организацию. В этом смысле присоединение России к ВТО видится не с традиционной точки зрения – определения условий конкурентоспособности различных отраслей экономики, а с позиций той роли, которую она сможет занять в системе глобального политического рынка в сфере международной торговли.

Литература

1. Афонцев, С. «Глобальное управление» или глобальный политический рынок? [Текст] / С. Афонцев // Россия XXI. – 1999. – № 6. – С. 4 – 40.
2. Бьюкенен, Дж. Конституция экономической политики [Текст] / Дж. Бьюкенен // Вопросы экономики. – 1994. – № 6. – С. 104 – 114.
3. Downs, A. An Economic Theory of Democracy [Text] / A. Downs. – New York: Harper & Brothers, 1957. – 310 p.

4. Зяблук, Н. Г. США: лоббизм и политика [Текст] / Н. Г. Зяблук; Институт США и Канады АН СССР. – М.: Мысль, 1976. – 207 с.

5. Тамбовцев, В. Л. Теории институциональных изменений [Текст] / В. Л. Тамбовцев. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 154 с.

6. Афонцев, С. Присоединение к ВТО: экономико-политические перспективы [Текст] / С. Афонцев // Pro et Contra. – 2002. – Т. 7. – № 2. – С. 7 – 27.

7. Загашвили, Е. Торгово-политические инструменты ВТО [Текст] / Е. Загашвили // МЭ и МО. – 2002. – № 8. – С. 12 – 21.