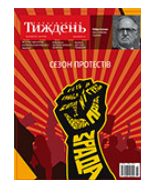


Роберт Купман: «Інтеграцію та глобалізацію не можна розвернути назад»



Фото: Сергій Старостенко

Під час VI Київського міжнародного економічного форуму Тиждень поспілкувався з головним економістом та директором Департаменту економічних досліджень і статистики Світової організації торгівлі (СОТ) Робертом Купманом. Ми встигли обговорити тренди міжнародної торгівлі, протистояння Китаю та США й стагнацію промислового виробництва в розвинених країнах.



Матеріал
друкованого
видання
№ 47 (627)
від 21
листопада,
2019

Нині у світі спостерігається стрімкий перехід від багатосторонніх торговельних угод до двосторонніх. Чим це зумовлено?

— Двосторонні та регіональні торговельні угоди у фокусі переговорів між країнами вже багато років. Їх чимало. Частково вони розвиваються тому, що дуже важко досягти згоди

стосовно певних речей між усіма учасниками багатосторонніх угод. Але двосторонні та регіональні угоди зазвичай базуються на правилах Світової організації торгівлі. Тобто 80% їх наповнення береться в СОТ. І єдина причина, чому країни укладають регіональні торговельні угоди, полягає в тому, що вони є учасниками багатосторонніх угод, але хочуть рухатися в бік дальшого зниження митних тарифів або більшої узгодженості регуляторної бази. Це стосується сфер, у яких багато років складно було досягти прогресу в межах СОТ. На панельній дискусії можна було почути нарікання, що Доський раунд переговорів не було завершено. Але його порядок денний сформований у дискусіях про світ кінця 1980-х — початку 1990-х, а не про сучасний. Тому тепер ми спостерігаємо розвиток регіональних торговельних угод, які торкаються питань цифрової економіки, мікро-, малого та середнього бізнесу, сфери послуг. Набуваючи успішного досвіду укладання таких двосторонніх та регіональних угод, країни мають виводити деякі з них на багатосторонній рівень.

Між іншим, 80% митних тарифів у глобальній торгівлі товарами — це тарифи улюбленої країни (США — Ред.) Світової організації торгівлі. Тобто є багато двосторонніх та регіональних торговельних угод, але всі вони передбачають торгівлю за правилами СОТ. Бо в регіональній угоді прописані правила, що накладають обмеження на країну походження товару, а вони спричиняють неявні витрати, що дорівнюють приблизно 5%.

Читайте також: [Скромна звітність. Як Amazon і Google оптимізують податки](#)

На панельній дискусії ви згадали, що, можливо, СОТ потребує реформування, щоб відповідати на поточні виклики у світовій торгівлі. Які реформи маєте на увазі?

— Деякі правила СОТ потребують оновлення. Організація існує вже 25 років, світ змінився за цей час. Тому, думаю, її члени хочуть сісти за стіл переговорів і переосмислити нинішню ситуацію. Деякі з них незадоволені тим, де вони опинилися, інших влаштовує їхня позиція. Але роль СОТ полягає в організації обговорення цих питань та внесенні відповідних змін. Крім того, з'явилася цифрова економіка, стрімко розвинулася сфера послуг тощо. Нам вдалося укласти Угоду про сприяння торгівлі, усунути експортні субсидії. Тобто ми дуже активні. Але є нові сфери, яким потрібно приділити увагу, і я сподіваюся, що члени СОТ зможуть зробити це протягом наступних кількох років.

Тобто ви маєте на увазі, що реформувати потрібно лише торговельні угоди, а не СОТ як інституцію з чітко визначеними принципами роботи?

— Світ змінюється, тому правила слід оновлювати. Що довше ми не переглядаємо їх, то більш відірваними від реальності можуть бути наші спроби. І річ не тільки в змінах, що стосуються, скажімо, нових цифрових технологій. Те саме стосується й географії. У 1995 році, коли була створена СОТ, світ мав зовсім іншу геоекономічну структуру. Відтоді вона значно змінилася, зокрема й завдяки успіхові СОТ. Водночас це означає, що ми повинні зібратися й переосмислити це.

Уже майже рік спостерігається стагнація світової торгівлі. Чого очікує СОТ у цьому напрямі?

— Основна причина слабкої динаміки світової торгівлі — кволе економічне зростання, особливо недостатні інвестиції. Торгівля дуже чутлива до них, бо багато товарів інвестиційного призначення лежать в основі потоків міжнародної торгівлі. Тому за малих обсягів інвестицій слабкою буде динаміка і ВВП, і зовнішньої торгівлі. Ми провели дослідження, яке показало, що зниження тарифів та інші заходи, що зменшують пов'язані з торгівлею витрати, забезпечують лише близько 25% зростання світової торгівлі, решта 66–75% — це результат простого економічного зростання. Коли воно слабке, динаміка торгівлі також буде слабкою.

Читайте також: [Єва Кончал: «Соціальні зміни потребують багато часу, немає швидких рішень»](#)

Разом зі стагнацією глобальної торгівлі ми спостерігаємо стагнацію промислового виробництва в багатьох країнах світу. Чи пов'язані ці тенденції?

— Думаю, в основі цього лежить одна довгострокова економічна передумова. Люди хочуть споживати дедалі більше послуг. Водночас завдяки сучасним технологіям та автоматизації ми знайшли дуже ефективні способи випускати багато дешевих товарів. Тому спостерігається довготривала тенденція збільшення споживання послуг, вага яких зростає як у внутрішній, так і в зовнішній торгівлі. Люди хочуть краще доглядати за собою, ходять у спортзали, хочуть керувати своїми пенсійними рахунками й тому купують фінансові послуги. І так далі.

Чого ви очікуєте від торговельної війни між Китаєм та США?

— Думаю, у довгостроковому періоді вона однозначно закінчиться хепі-ендом. Бо інтеграцію та глобалізацію не можна розвернути назад. Але в короткостроковому періоді торговельні переговори між цими країнами ніколи не проходять у дружній атмосфері. Бо кожна пильнує свої інтереси. Навіть президент Трамп наголошував на цьому. Іноді скидається на те, що вони шукають гірший результат із можливих. Це протистояння триватиме, але не знаю, як довго. Найгірше може статися, якщо настане нова світова економічна криза, яка ускладнить вирішення цієї проблеми.

Читайте також: [Володимир Лавренчук: «Досягнута макроекономічна стабільність — хороший фундамент для зростання»](#)

Чи може бути торговельна війна головною причиною наступної глобальної економічної кризи?

— Не думаю, що торговельна війна може безпосередньо призвести до кризи, але може підштовхнути до неї, створюючи всю цю невизначеність та побічні ефекти в державній політиці.

Роберт Купман — американський економіст. У 1979 році здобув ступінь бакалавра з економіки в Університеті Південного Мена. У 1984-му — ступінь кандидата наук (PhD) з економіки в Бостонському коледжі. У 1999–2014 роках працював у Комісії з міжнародної торгівлі США. З 2014-го обіймає посаду головного економіста й директора департаменту економічних досліджень та статистики Світової організації торгівлі.

Якщо ви помітили помилку, виділіть необхідний текст і натисніть Ctrl + Enter, щоб повідомити про це редакцію.