

ОЧЕРКИ ПО ТОРГОВЛЕ И ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ

Санкт-Петербург
Издательско-полиграфическая ассоциация
высших учебных заведений
2022

УДК 339.1
ББК 65.42
О-95

Рецензенты:

Кузнецова Наталия Петровна, доктор экономических наук, профессор,
Санкт-Петербургский государственный университет

Мисько Олег Николаевич, доктор экономических наук, доцент,
зав. кафедрой экономики, СЗИУ РАНХиГС

Научный редактор:

Сутырин Сергей Феликсович, доктор экономических наук, профессор,
Санкт-Петербургский государственный университет

О-95 **Очерки по торговле и торговой политике России:** монография / под общей ред. проф. С. Ф. Сутырина. — СПб.: Издательско-полиграфическая ассоциация высших учебных заведений, 2022. — 234 с.

В коллективной монографии представлены очерки по торговле и торговой политике России, как связанные между собой внутренней логикой, так и имеющие определенную относительную самостоятельность. Для России, являющейся достаточно важным субъектом международной торговли, внешнеторговая сфера имеет немаловажное значение, существенным образом влияя на общие результаты функционирования всего народнохозяйственного комплекса. Тема, вынесенная в заглавие коллективной монографии, является чрезвычайно многоплановой, и в настоящей работе ее авторы исследуют только несколько аспектов торговли и торговой политики Российской Федерации. В очерках рассмотрены общие вызовы и перспективы трансформации системы международной торговли, а также некоторые основополагающие глобальные тренды, во многом определяющие внешнеторговую деятельность отдельных национальных экономик. Особое внимание уделено осмыслению того, как Российская Федерация адаптируется к этим вызовам и трендам, ее функционированию в рамках Всемирной торговой организации, участия в процессах региональной экономической интеграции и встраивании в глобальные производственные системы. Отдельные очерки монографии содержат обобщенную характеристику тенденций развития внешней торговли России и анализ взаимодействия со своим крупнейшим (уже на протяжении последних нескольких лет) торговым партнером — Китайской Народной Республикой.

Издание будет представлять интерес для академического сообщества, исследователей и практиков, занимающихся вопросами внешнеэкономической деятельности и ее регулирования, а также всех, кто интересуется проблемами современной мировой экономики и торговой политики.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ
и Академии общественных наук Китая в рамках научного проекта
№ 19-510-93009.*

© Коллектив авторов, 2022
© Издательско-полиграфическая
ассоциация высших учебных
заведений, 2022

ISBN 978-5-91155-140-7

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	5
Очерк 1. Трансформация международной торговой системы: современные вызовы	9
Очерк 2. Трансформация глобальных производственных систем	31
Очерк 3. Региональные торговые соглашения: современные тенденции	52
Очерк 4. Участие Российской Федерации в деятельности ВТО	71
Очерк 5. Россия в Евразийском экономическом союзе.....	93
Очерк 6. Интеграционные и дезинтеграционные процессы на постсоветском пространстве через призму развития внутриотраслевой торговли	112
Очерк 7. Россия в глобальных цепочках добавленной стоимости	151
Очерк 8. Роль и статус России в международной торговле.....	168
Очерк 9. Перспективы либерализации взаимной торговли между РФ/ЕАЭС и КНР	202
Очерк 10. Сотрудничество между Россией и Китаем в торговле высокотехнологичными товарами и услугами.....	212
Послесловие	232

ПРЕДИСЛОВИЕ

Совокупность многочисленных вопросов, связанных с активным участием Российской Федерации в международной торговле, привлекает пристальное внимание как отечественных исследователей, так и зарубежное экспертное сообщество. И это совершенно закономерно.

С одной стороны, для России внешнеторговая сфера имеет немаловажное значение, существенным образом влияя на общие результаты функционирования всего народнохозяйственного комплекса. Более того, есть серьезные основания для того, чтобы утверждать, что по целому ряду параметров такого рода влияние превышает, по крайней мере на протяжении последних десяти — пятнадцати лет, аналогичные показатели, характерные для многих — а в ряде случаев и практически всех — крупных экономик. Так, например, соотношение внешнеторгового оборота к ВВП России находится на более высоком уровне, чем у КНР, ЕС, Японии, США, Индии, Бразилии. Наша страна делит с Индией первое-второе место в мировом рейтинге по доле таможенных пошлин и других налогов на импорт в налоговых поступлениях ведущих участников международной торговли. Именно для Российской Федерации характерно самая большая в мире относительная разбалансированность экспортных и импортных потоков (исчисляемая как отношение торгового баланса к ВВП).

С другой стороны, наша страна является достаточно важным субъектом международной торговли. В большей степени эта касается купли-продажи товаров. Так, за период 2015—2020 гг., по данным Всемирной торговой организации, российская составляющая мирового товарного экспорта колебалась в пределах от 1,8 до 2,3 %, в то время как в части поставок услуг аналогичный показатель не превышал 1,1 %.

В настоящей работе ее авторы рассматривают только несколько аспектов вынесенной в заглавие темы. Как таковая она является чрезвычайно многоплановой, и анализируемые вопросы ни в коей мере не охватывают всей палитры функционирования России в рамках международной торговой системы. Предлагаемые вниманию читателя материалы представляют собой именно очерки. Они хотя и имеют между собой много точек соприкосновения и связаны некой внутренней логикой, но одновременно характеризуются достаточно высокой степенью самостоятельности.

В первой части работы объектом изучения являются: общие вызовы и перспективы трансформации системы международной торговли, а также некоторые основополагающие глобальные тренды, во многом определяющие внешнеторговую деятельность отдельных национальных экономик. Следующие четыре очерка посвящены осмыслению того, как Российская Федерация адаптируется к этим вызовам и трендам. Речь идет о ее функционировании в рамках Всемирной торговой организации, об участии в процессах региональной экономической интеграции, о встраивании в глобальные производственные системы (или, как их еще нередко называют в отечественной литературе, глобальные цепочки создания стоимости). Отдельный очерк содержит обобщенную характеристику современных тенденций развития внешней торговли России. В двух последних очерках более подробно анализируется взаимодействие нашей страны со своим крупнейшим (уже на протяжении последних нескольких лет) торговым партнером — Китайской Народной Республикой.

В работе над рукописью принимали участие следующие преподаватели экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета: д. э. н., проф. С. А. Белозеров (очерк 10), к. э. н., доц. Г. В. Борисов (очерк 6), к. э. н., доц. И. В. Воробьева (очерк 8), к. э. н., доц. А. Г. Коваль (очерки 1, 4), д. э. н., проф. Н. А. Навроцкая (очерки 2, 7), к. э. н., доц. Л. В. Попова (очерк 6), к. э. н., доц. Е. В. Соколовская (очерк 10), д. э. н., проф. С. Ф. Сутырин (научное редактирование, предисловие, очерк 1, послесловие), к. э. н., доц. О. Ю. Трофименко (очерки 1, 4), к. э. н., доц. В. Г. Шеров-Игнатъев (очерки 3, 5, 8, 9).

Завершая представление результатов своего исследования, авторский коллектив выражает надежду на то, что данные материалы вызовут интерес у читателя. Мы будем признательны за отклики и замечания, ждем их по адресу worlddec@spbu.ru и постараемся учесть в своей дальнейшей работе.

*С. Ф. Сутырин
д. э. н., профессор,
заведующий кафедрой мировой экономики
Санкт-Петербургского государственного университета*

ОЧЕРК 1. ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ

Введение

Современный этап развития международной торговой системы связан с принципиально новыми вызовами трансформации мировой экономики. Эволюционные процессы наращивают свои темпы настолько быстро, что возникает вопрос о необходимости глобальной перестройки [Дынкин, Иванова, 2014]. Речь идет не только о поиске новой модели экономического развития, но и о проблемах в глобальном управлении и регулировании международных экономических отношений [Афонцев, 2019]. Кризис Доха-раунда Всемирной торговой организации (ВТО), усиление протекционизма, увеличение количества региональных торговых соглашений (РТС) демонстрируют явную турбулентность международной торговой системы.

С начала XXI в. глобальная трансформация стала затрагивать все сферы жизнедеятельности. Мировые трансформационные процессы тесно связывают с понятием глобализации [Held et al., 2000]. Ее изучению посвящено немало исследований [Онгоро, 2004]. Глобализация рассматривалась как единственно возможный путь развития мировой экономики. В этих условиях либерализация являлась фундаментальной основой для формирования торговых политик стран. Однако многие ученые стали говорить о кризисе глобализации после мирового финансово-экономического кризиса 2008—2009 гг. [Рязанов, 2012].

Пандемия COVID-19 выявила явный дисбаланс в глобальном управлении и стала способствовать расширению и углублению дискуссии о дальнейшем векторе трансформации международной торговой системы. Ряд исследователей полагают, что пандемия не

повлекла за собой структурный кризис в мировой экономике [May, 2021]. Другие эксперты заявляют, что, даже если это так, пандемия несомненно привела к изменениям в международных экономических отношениях и в еще большей мере выявила системный кризис в ВТО [Evenett, Baldwin, 2020]. Стало очевидно, что система многостороннего регулирования международной торговли нуждается в трансформации [Sutyurin et al., 2020].

В настоящее время академическое сообщество в направлении исследований глобализации разделилось фактически на два лагеря. Сторонники одного утверждают, что происходит процесс деглобализации (deglobalization), усиливается экономическая политика в русле автономных односторонних действий (disembedded unilateralism), в частности, в торговой сфере имеется в виду применение протекционистских мер государствами в одностороннем порядке [James, 2018]. Приверженцы второго лагеря считают, что современному миру присущ процесс гиперглобализации (hyperglobalization), который характеризуется ростом торговли добавленной стоимостью (TiVA, trade in value added) и возрастанием взаимодействия между рынками товаров и капитала [UNCTAD, 2018]. В обоих случаях речь идет о масштабно проявляющихся мирохозяйственных тенденциях. В известной степени они разнонаправленны и одновременно тесно переплетаются друг с другом, что существенно усиливает турбулентность международных торгово-экономических отношений.

Целью данного очерка является выявление влияния современных процессов глобализации на трансформацию международной торговой системы. Понимание данной связи необходимо для построения эффективной торговой политики как России, так и других государств с целью защиты национальных экономических и геополитических интересов [Koval, Sutyurin, 2019]. В первой части исследования проводится анализ современных подходов к глобализационным процессам в мировой экономике. Они создают необходимую среду для трансформации международной торговой системы, возможные сценарии развития которой определяются во второй части очерка. В заключении даются рекомендации для формирования торговой политики в условиях данных сценариев и обозначается направление будущих исследований.

Дискуссия о глобализации

Процессы глобализации стали усиливаться в мировой экономике в конце XX в. Существуют различные подходы к определению понятия и природы глобализации. Некоторые ученые утверждают, что глобализация означает непрерывный процесс интеграции в мировой экономике [WTO, 1996]. В частности, Дж. Стиглиц утверждал, что «глобализация — это не что иное, как более тесная интеграция стран мира» [Stiglitz, 2016]. Эксперты Международного валютного фонда (МВФ) также рассматривают интеграцию как основу глобализационных процессов: «Экономическая “глобализация” — это исторический процесс, результат инновационной деятельности людей и технического прогресса. Она отражается в растущей интеграции экономик во всем мире, особенно через торговые и финансовые потоки» [IMF, 2000]. Однако стоит отметить, что интеграция необязательно подразумевает расширение взаимодействия в рамках всего мирового хозяйства. Действительно, как известно, региональная интеграция может также означать фрагментацию мировой экономики, а не развитие межрегиональных связей.

Другие исследователи рассматривают глобализацию как процесс либерализации и ослабления государственного регулирования. Экономическая и социальная комиссия ООН для Западной Азии (ЭСКЗА ООН) заявляла, что «глобализация подразумевает снижение и устранение барьеров между национальными границами с целью облегчения потока товаров, капитала, услуг и рабочей силы» [Belapure, 2014]. Это определение по существу интерпретирует глобализацию как соответствующие изменения в глобальном управлении, осуществляемые национальными и межнациональными регуляторами.

По мнению авторов настоящего очерка, в определении глобализации следует исходить из ее ключевой движущей силы — изменения характера деятельности значительной совокупности хозяйствующих субъектов, функционирующих в мире. С этой точки зрения, глобализация представляет собой крупномасштабный последовательный процесс выхода стандартного воспроизводственного цикла компаний за рамки национальных границ и перенесения его на территорию основных экономических регионов земного шара. После мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. в исследовании

глобализационных процессов появились новые понятия: гиперглобализация и деглобализация. Одним из первых американский экономист Д. Родрик заявил о необходимости пересмотра государственной политики в условиях гиперглобализации, поскольку она угрожает государственному суверенитету. По его мнению, глобализация зашла слишком далеко, фактически границы между странами размыты, сильно усложнен контроль над деятельностью транснациональных корпораций [Rodrik, 2012].

В других исследованиях под гиперглобализацией понимается ускоренное развитие торговли, опережающее прирост ВВП в начале XXI в., и в целом усиление роли торговли и интеграции [Subramanian, Kessler, 2014]. Помимо расширения торговых и интеграционных взаимосвязей к гиперглобализации также относят развитие Интернета и технологий в международном бизнесе [Иное, 2018]. Р. Болдуин характеризует современный этап как новую глобализацию, которая подразумевает конкуренцию не между странами, а между глобальными цепочками стоимости (ГЦС) [Baldwin, 2016b].

В этот же самый период ряд исследователей стали говорить о необходимости деглобализации, поскольку мировой финансово-экономический кризис явился явным доказательством резкого нарастания негативных последствий развития глобализационных процессов, в известном смысле их несостоятельности [Bello, 2013]. Снижение темпов прироста международной торговли после кризиса представлялось очевидным признаком деглобализации [Babone, 2012]. Глобализация, казалось, достигла определенных пределов в своем развитии.

Действительно, по оценке Всемирной торговой организации, на протяжении последних десяти лет объемы международной торговли товарами и ВВП возрастали практически с одинаковой скоростью, «в тандеме» [WTO, 2019b]. Ранее, в течение относительно длительного периода времени между динамикой этих показателей наблюдался примерно двукратный разрыв в пользу торговли. По сути дела, это означало постепенное увеличение доли товаров, потребляемых за пределами тех стран, в которых они производились. Если предположить, что в процессе указанного увеличения на данный момент

достигнут некий «верхний предел»⁵, то, по крайней мере на обозримую перспективу, упомянутому выше росту «в тандеме» просто нет альтернативы.

В этой связи возникает интересный вопрос: почему мы традиционно сравниваем с динамикой мирового товарного экспорта динамику ВВП, в то время как более 60 % последнего составляют услуги? Вероятно, логичнее будет проанализировать темпы прироста так называемого реального сектора, включающего в себя промышленность и сельское хозяйство. По данным Всемирного банка, доля добавленной стоимости, созданной в сельском хозяйстве, включая лесное хозяйство и рыбоводство, в структуре мирового ВВП в текущем веке колебалась в пределах от 4,86 % (2000) до 3,32 % (2018) и имела тенденцию к понижению. В свою очередь, доля добавленной стоимости, созданной в промышленности, включая сферу строительства, в структуре мирового ВВП колебалась в пределах от 29,02 % (2000) до 24,79 % (2019) и тоже демонстрировала тенденцию к понижению. В 2018 г. мировой ВВП составил 86,34 трлн долл. Нетрудно посчитать, что на долю реального сектора (чуть менее 29 %) пришлось около 25,04 трлн долл. В том же году мировой товарный экспорт составил 19,67 трлн долл. Иными словами, в каналы международной торговли поступило 78,6 % от всего объема выпускаемых товаров. Нам кажется, что рассчитывать на увеличение этого показателя, скорее всего, не стоит.

Посмотрим соответствующие данные за предшествующий период на рис. 1.1. Мы отчетливо видим, что с 2000 по 2008 г. включительно имел место впечатляющий рост отношения мирового товарного экспорта к объему выпуска реального сектора (с 57 до 80 %). Спад в 2009 г. был преодолен уже в 2011 г. После этого три года данный показатель держался на уровне выше 80 %, а затем наблюдалось его снижение и колебания в пределах 74–79 %. Иными словами, некий предел перераспределения продукции реального сектора

⁵ Такого рода предел, как нам представляется, должен существовать. Действительно, ситуация, при которой вся (или почти вся) производимая в той или иной стране продукция потребляется за ее пределами, а сфера внутреннего потребления включает в себя только (или почти только) товары, ввозимые из-за рубежа, выглядит совершенно нереалистично.



Рис. 1.1. Динамика мирового ВВП, мирового товарного экспорта, доли реального сектора в мировом ВВП и отношения мирового товарного экспорта к объему выпуска реального сектора в 2000–2019 гг.

Источник: World Bank Data, 2021, <https://data.worldbank.org/>

с внутреннего рынка на внешний, видимо, достигнут. Соответственно, расширение мирового товарного экспорта в такой ситуации может идти только более или менее параллельно с ростом выпуска промышленной и сельскохозяйственной продукции.

Некоторые эксперты утверждают, что процессы глобализации цикличны, и в настоящее время мир столкнулся с деглобализацией 2.0⁶, которая характеризуется снижением роли ведущих держав, торговыми войнами, проблемами в развитии интеграции, в частности брекзит и т. д. [van Bergeijk, 2019]. На смену периоду спада может прийти новый рост глобализационной активности [Jones, 2015].

Если возможности экспансии глобализации за счет торговли товарами ограничены, то возникает вопрос о потенциальных движущих силах ее развития. Видимо, на современном этапе следует обратить внимание на сферу услуг. За период 2000–2018 гг. доля добавленной стоимости, созданной в секторе услуг, в ВВП увеличилась с 58,62 до 63,82 %. В 2018 г. объем оказанных в мире услуг достиг 55 трлн долл.

⁶ Ее первая волна охватывала период после Великой депрессии.

Их экспорт в этом же году составил 5,8 трлн долл. Это означает, что в каналы международной торговли поступило всего лишь 10,5 % от общей стоимости предоставленных услуг [World Bank Data, 2021]. Таким образом, возможности роста выглядят весьма впечатляюще.

Отдельно обратим внимание на электронную коммерцию. В условиях пандемии она, как известно, открыла новые возможности для торговли не только товарами, но и широким спектром услуг. По расчетам авторов, трансграничная электронная торговля в сфере B2C и B2B в 2019 г. составила около 7 трлн долл. Таким образом, она обеспечила почти 30 % международной торговли товарами и услугами. При этом перспективы дальнейшего расширения явно существуют.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) традиционно рассматриваются в качестве важной движущей силы глобализационных процессов. Вместе с тем средневзвешенный индекс транснационализации (TNI) 100 крупнейших компаний, который отражает доли их иностранных активов, продаж и сотрудников в соответствующих совокупных показателях, за последнее десятилетие остановился на уровне около 65 %. Это означает определенную утрату импульса для развития ПИИ. Стабилизация частично объясняется изменением состава списка крупнейших компаний, поскольку новые участники с развивающихся рынков начинают с более низких значений индекса.

Однако, несмотря на то, что в течение последнего десятилетия в среднем индекс транснационализации практически не претерпевал существенных изменений, вряд ли можно однозначно отрицать возможность его роста в долгосрочной перспективе. В частности, у отдельно взятых компаний, достигших наибольших успехов в своей международной экспансии, индекс транснационализации был существенно выше. Так, в 2020 г. у Barrick Gold Corp он достиг 98,1 %, у Rio Tinto Plc Limited — 97,3 %, а у Nestlé SA — 90,2 %. В то же самое время, с точки зрения дальнейших перспектив, Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) не исключает возможности сокращения индекса транснационализации, в частности, из-за последствий пандемии [UNCTAD, 2021].

В целом и гиперглобалисты, и деглобалисты в настоящее время продолжают рассматривать торговлю в качестве ключевого индикатора развития глобализационных процессов. При этом они сходятся

в вопросе о необходимости пересмотра существующей системы ее регулирования. Так, Д. Родрик говорит о том, что ВТО является порождением гиперглобализации, поэтому она не справляется сейчас со своими задачами в глобальном управлении, и государства прибегают к использованию протекционистских мер, чтобы защитить свои национальные интересы и суверенитет [Rodrik, 2017]. Увеличение числа торговых споров в ВТО в последние годы может служить тому наглядным подтверждением [Trofimenko, 2019].

Гиперглобализация также характеризуется гиперрегионализацией [Subramanian, Kessler, 2014], под которой понимается увеличение количества РТС, появление мегарегиональных торговых и плюрилатеральных соглашений. Последние — в правовой системе ВТО — предполагают ограниченный круг участников и касаются регулирования торговли в ряде конкретных сфер. Все это рядом авторов рассматривается как проявление деглобализации, поскольку страны таким образом уходят от универсального многостороннего регулирования в рамках Всемирной торговой организации.

Деглобалисты указывают также на значительное увеличение протекционистских мер после так называемой Великой рецессии. Гиперглобалисты возражают и утверждают, что уровень протекционизма в международном сообществе снизится, как только ситуация на мировых рынках стабилизируется. Пока же в западном экономическом мейнстриме либерализация продолжает рассматриваться как единственно возможный путь для формирования современной повестки международных торговых переговоров [Коваль, Трофименко, 2020]. Однако, как показывает рис. 1.2, за последние годы количество протекционистских мер в мировой экономике значительно увеличилось по сравнению с мерами либерализации. Означает ли это уход от концепции свободной торговли? Ряд исследователей полагают, что в экономических исследованиях происходит переход к неомеркантилизму [Иванченко, 2021].

Всплеск протекционизма (или, как его иногда именуют, «Джамбо») за последнее десятилетие не только ставит острый вопрос о необходимости реформирования ВТО [Evenett, Fritz, 2019], но и приводит к необходимости пересмотра теоретических концепций в международной торговле. Более того, на повестку дня выносятся новые

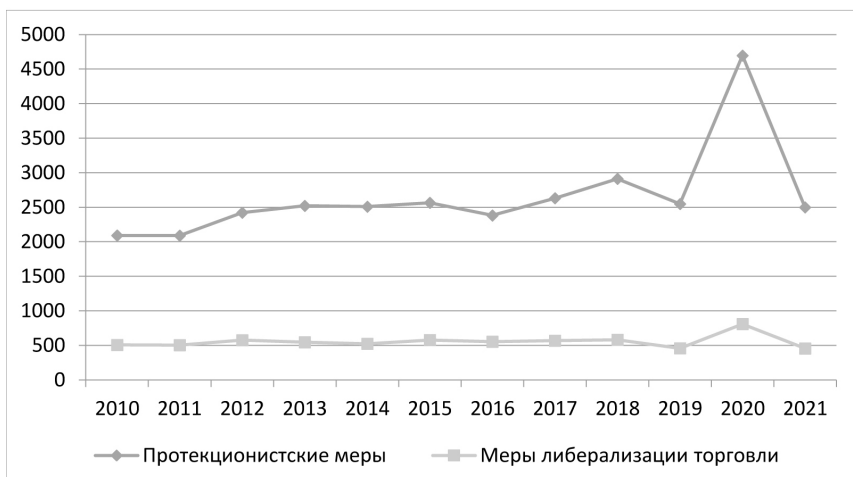


Рис 1.2. Количество применяемых странами мира мер регулирования международной торговли в 2010–2021 гг.

Источник: Global Dynamics. Global Trade Alert 2022, https://www.globaltradealert.org/global_dynamics

проблемы, связанные с торговлей, такие как развитие электронной коммерции или проблемы вовлеченности средних и малых предприятий в международную коммерческую деятельность. В свою очередь, это придает дополнительную остроту дискуссии о дальнейшей трансформации системы глобального экономического управления.

Цифровизация экономики и укрепление взаимосвязей в рамках ГЦС, как утверждают ряд авторов, не оставляет дальнейшему развитию процессов глобализации приемлемой альтернативы [Фейгин, 2021]. В этой связи интересно обратить внимание на динамику так называемого индекса глобализации KOF⁷. С одной стороны, его анализ наглядно демонстрирует, что участники мирового сообщества в условиях кризиса снижают свое участие в глобализационных

⁷ Индекс KOF определяет глобализацию как процесс создания взаимосвязей между субъектами мировой экономики из разных континентов с помощью различных потоков, включая потоки людей, информации и идей, капитала и товаров. В то время как глобализация де-факто измеряет фактические международные потоки и деятельность, глобализация де-юре включает в себя политику и условия, которые, в принципе, обеспечивают, облегчают и стимулируют эти потоки и международную деятельность [Gygli et al., 2019].

процессах и в экономической сфере в целом и в международной торговле в частности [Кадочников, Алиев, 2014]. С другой стороны, в более долгосрочной перспективе наблюдается тенденция к росту указанного индекса. Более того, применительно к экономике индекс КОФ де-факто постоянно превышает показатели де-юре. Интересно, что для социальной и политической сфер характерно обратное соотношение (рис. 1.3—1.4).

Рис. 1.3 также наглядно демонстрирует, что после мирового финансово-экономического кризиса 2008—2009 гг. индекс глобализации торговли КОФ де-факто существенно снизился по сравнению с де-юре и разница между данными индикаторами сохранилась до 2018 г. Данная динамика индекса КОФ для глобализации торговли указывает на то, что, хотя де-юре страны двигаются в сторону либерализации торговли, де-факто они продолжают использовать протекционистские меры на уровне 2014—2015 гг., что, естественно, влияет на международные торговые потоки.

Противоречивые взгляды как среди научных исследователей, так и среди политических деятелей не дают нам однозначно определить дальнейшую траекторию глобальной экономической динамики. Возможно, наиболее адекватно отражает реальность идея цикличности. Далее рассмотрим потенциальные сценарии развития международной торговой системы через призму теории трансформации.

Трансформационные сценарии для международной торговой системы

Теория трансформации получила широкое развитие в различных научных областях и исследовательских школах. Под трансформацией понимается существенное изменение в политической, социальной, экономической сферах системного характера, которое может происходить эволюционным и революционным способами [Merkel, Kollmorgen, Wagener, 2019]. Эволюция — это постепенный непрерывный продолжающийся процесс, обусловленный изменениями в знаниях общества [North, 2005], в то время как революционная трансформация очень часто вызвана кризисными ситуациями.

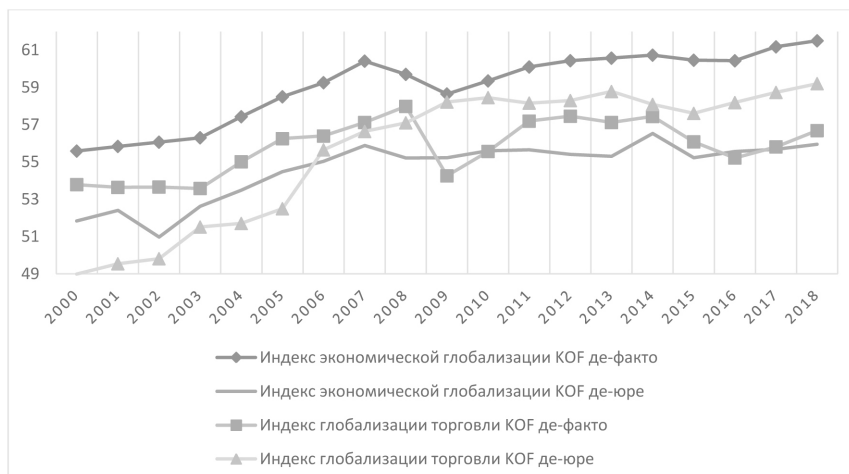


Рис. 1.3. Индекс экономической глобализации и глобализации торговли KOF, де-факто и де-юре, 2000–2018 гг.

Источник: KOF globalization index, <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>

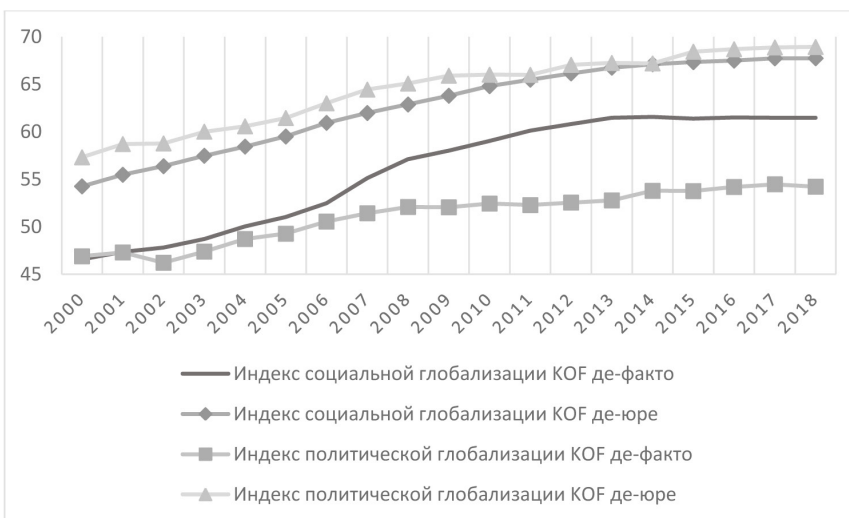


Рис. 1.4. Индекс социальной и политической глобализации KOF, де-факто и де-юре, 2000–2018 гг.

Источник: KOF globalization index, <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>

Более того, при изучении системной трансформации в странах с переходной экономикой и развивающихся государствах исследователи выделяют два пути трансформации. Один из них подразумевает либо эволюционные, либо революционные изменения существующей системы от плановой к рыночной экономике. Другой путь — это так называемая обратная трансформация: от рыночной обратно к плановой или смешанной экономике с большим государственным вмешательством в экономическую систему [Pezoldt, Koval, 2018]. В последнее время процессы обратной трансформации обсуждаются применительно к развитию ЕС и его нелиберального поворота в политике [Onis, Kutlay, 2020]. В контексте изучения глобализации некоторыми исследователями также поднимался вопрос о том, являются ли процессы либерализации обратными [James, 1999].

Наконец, мировое экономическое развитие, как известно, имеет циклическую природу [Kondratieff, 1984]. Для трансформации хозяйственных систем характерны определенные этапы спадов и подъемов. В частности, глобализация, как уже отмечалось выше, также может быть им подвержена: расширяться, когда экономические условия более динамичные и адаптивные, и затем снижаться, когда неблагоприятные потрясения побуждают страны применять экономические инструменты, несовместимые со свободными и открытыми рынками [Obstfeld, 2020].

Следовательно, можно гипотетически предположить четыре сценария трансформации международной торговой системы. Первый сценарий — это эволюция трансформационных процессов в русле дальнейшей гиперглобализации. Второй сценарий будет отражать развитие международной торговой системы при преобладающем влиянии процессов деглобализации (обратная трансформация). С точки зрения цикличности процессов трансформации, можно также предположить третий сценарий — развитие международной торговой системы при чередовании влияния гиперглобализации и деглобализации. Наконец, четвертый сценарий — революционная трансформация, резкая смена парадигмы, появление новых явлений в хозяйственной жизнедеятельности, требующих совершенно иных инструментов глобального управления. Проанализируем перспективы системы регулирования международной торговли и развития ВТО в рамках данных четырех сценариев.

В первом случае при углублении гиперглобализации будет происходить усиление взаимозависимости стран и рынков за счет дальнейшего распространения глобальных производственных систем. Роль сложных ГЦС, которые включают большое количество участников из разных стран мира, уже с каждым годом возрастает [WTO, 2019a]. Кроме того, помимо США и Германии появился новый центр, или хаб, производственных сетей — Китай. Разрастание глобальных сетей преимущественно производственного и технологического характера приведет к снижению результативности одностороннего государственного регулирования, с одной стороны, и к необходимости дальнейшей либерализации торговли, с другой, поскольку компании и страны их происхождения будут конкурировать за возможность участия в данных сетях. Сложности регулирования деятельности ТНК, которые выстраивают свои ГЦС, потребуют формирования новых норм и правил регулирования этой деятельности. Так как сети строятся вокруг стран-хабов, то, соответственно, возрастет роль и региональных, и мегарегиональных соглашений с этими странами. WTO продолжит выполнять свои функции в формировании многосторонних правил регулирования торговли наряду с региональными и мегарегиональными соглашениями. Эволюция WTO таким образом будет базироваться на достижениях региональных, мегарегиональных и плюрилатеральных соглашений.

Дальнейшему процессу гиперглобализации будет также способствовать и цифровизация. Торговля товарами, производимыми на основе информационных технологий, в последние десятилетия экспоненциально растет [Смиронов, 2019], как и усиливается роль торговли услугами. Пандемия, как уже отмечалось, ускорила темпы прироста электронной коммерции. Можно ожидать ее дальнейшее развитие и сокращение роли традиционных рынков, что повлияет на изменение правового поля регулирования в международной торговле.

Оценивая влияние COVID-19 на цифровизацию, уместно, пожалуй, вспомнить поговорку «не было бы счастья, да несчастье помогло». Действительно, в условиях пандемии мы наблюдаем резкий подъем интереса к использованию компьютерно-информационных технологий, проявившийся практически во всех сферах хозяйствования, включая международную торговлю. Отнюдь не случайно

практически единственным сектором услуг (наряду с финансовыми), экспортные поставки которого — на фоне общего 21-процентного снижения — возросли в 2020 г. на 8 %, стали компьютерные услуги [WTO, 2021].

Вместе с тем цифровизация представляет собой весьма противоречивый процесс, далеко не однозначный по своим последствиям. В частности, обратим внимание на выпуск продукции на основе использования 3D-принтеров. По имеющимся оценкам, масштабы этой деятельности, составившие 9,9 млрд долл. в 2018 г., увеличатся к 2025 г. более чем в 4 раза и достигнут 42,9 млрд долл. С одной стороны, развитие данных технологий внесет значительный вклад в промышленное развитие. Однако, с другой стороны, по тем же оценкам, продолжение экспансии 3D-принтинга может привести к сокращению в 2040 г. мирового товарного экспорта на 40 % по сравнению с настоящими показателями [Godbole et al., 2021].

Все вышесказанное становится для международной торговой системы одним из ключевых вызовов. Между тем подавляющее большинство членов экспертного сообщества оценивает деятельность ВТО в указанной области, мягко говоря, скептически. Объявленная в 1998 г. Рабочая программа по электронной коммерции не привела к появлению новых правил в области электронной торговли. Единственной значимой новацией стало расширение сферы охвата действовавшего с 1997 г. Соглашения по информационным технологиям, произошедшее в ходе Министерской конференции ВТО в Найроби в 2015 г. На последней Министерской конференции в Аргентине 43 страны — члена ВТО (ЕС как один) подписали Совместное инициативное заявление по электронной торговле.

В известном смысле вполне закономерным в этой связи явился официально инициированный в 2019 г. 76 членами организации (ведущую роль здесь играют Австралия, Япония и Сингапур) плюрилатеральный переговорный процесс по вопросам электронной коммерции, нацеленный на разработку соответствующего документа. За пандемийный год число участников инициативы увеличилось до 86 стран, на долю которых приходится более 90 % мировой торговли. 7 декабря 2020 г. был распространен проект итогового документа с перспективой его доработки для вынесения на рассмотрение в ходе 12-й

Министерской конференции ВТО, которая должна была состояться в период с 30 ноября по 3 декабря 2021 г. в Женеве [Hoeckman et al., 2021], но была отложена из-за пандемии COVID-19.

Очевидно, что необходимость формирования новых правил и норм будет возрастать. Доха-раунд ВТО, инициированный еще в 2001 г., был фактически направлен на решение определенных вопросов в дальнейшей трансформации системы регулирования, однако он так и не привел к какому-либо значимому результату. Так, например, в сфере услуг страны — члены ВТО взяли на себя весьма ограниченные обязательства. Одна из идей Доха-раунда заключалась в продолжении либерализации в данной области, но многосторонние переговоры фактически не оправдали первоначальных ожиданий. В связи с этим появилась инициатива подписания международного торгового договора с ограниченным числом участников (плюрилатерального соглашения) в сфере услуг — ТИСА. Такого типа соглашения представляются в контексте современного системного кризиса ВТО наиболее приемлемой альтернативой многосторонним договоренностям. Они могут сформировать новые правила, которые потом будут адаптированы в рамках ВТО [Hoeckman et al., 2021]. Однако на настоящий момент ТИСА так и не было подписано в связи с противоречиями в позициях договаривающихся сторон.

Тем временем ВТО придется рассматривать новые инициативы и соглашения, если этого будут требовать ее страны-члены. При эволюционном сценарии многостороннее регулирование, скорее всего, будет развиваться вслед за более достижимыми плюрилатеральными соглашениями. В этой связи Э. Болдуин предполагает, что глобальное управление международной торговлей будет основываться на двух столпах. Первый — это соглашения ВТО, подписанные в 1995 г. И второй будет «системой, в которой правила торговли промежуточными товарами и услугами, защиты инвестиций и прав интеллектуальной собственности, движения капитала и перемещения рабочей силы будут формироваться в мегарегиональных соглашениях, а потом переводиться на многостороннюю основу» [Baldwin, 2016a].

Второй сценарий предусматривает усиление протекционизма и торговых конфликтов. В случае продолжения процессов деглобализации и эскалации торговых войн между ведущими торговыми

державами следует ожидать образования тяготеющих к закрытости по отношению к внешнему миру торговых блоков. Они будут выстраиваться вокруг основных торговых держав посредством заключения двухсторонних и региональных торговых соглашений. Роль ВТО значительно снизится. Ее роль в лучшем случае сведется к мониторингу базовых принципов и норм, в то время как дальнейшее развитие регулирования международной торговли будет происходить в рамках РТС. По существу, это означает отсутствие многостороннего регулирования де-факто и установление торговых правил и норм лидирующими державами мира. В конечном итоге это приведет к фрагментации международных правил и усилению конкуренции между различными подходами к регулированию торговли, а также к углублению конфронтации между государствами.

При третьем сценарии циклического развития торговым державам, первоначально образовавшим торговые блоки на этапе деглобализации, для получения больших экономических выгод необходимо будет вести друг с другом переговоры о развитии сотрудничества. Это потребует определенной либерализации на многостороннем уровне. Поэтому, вероятно, будут выстраиваться параллельно системы как регионального, так и многостороннего регулирования. В этом случае ВТО будет продолжать выполнять свои основные функции, однако у нее будет в известной мере подчиненная по отношению к РТС роль. Третий сценарий представляет собой сочетание первого и второго сценариев, которые будут в долгосрочной перспективе сменять друг друга в качестве доминирующего тренда.

Наконец, глобальная трансформация экономических, политических и социальных процессов может потребовать принципиально новых институтов регулирования. Так, инициатива «Один пояс, один путь» может рассматриваться как ответ Китая на заключение мегарегиональных и плюрилатеральных соглашений в поиске новой формы межстранового взаимодействия [Du, 2016]. В рамках четвертого сценария, через определенный промежуток времени на мировой арене могут сформироваться новые глобальные лидеры, которые будут заинтересованы в перестройке существующей системы глобального управления и предложат новые международные институты. В этом случае, несомненно, положительные результаты

деятельности ВТО в установлении норм и правил международной торговли будут учитываться при создании фактически идущей ей на смену организационной структуры⁸. При этом последняя будет нацелена на решение во многом иных, по сравнению со стоявшими перед ВТО, задач и отвечать в первую очередь национальным интересам ведущих держав.

Табл. 1.1 демонстрирует в обобщенном виде четыре рассмотренных выше сценария и их потенциальное влияние на международную торговую систему.

Таблица 1.1

**Сценарии трансформации международной торговой системы
в условиях глобализационных процессов**

Сценарий	Тип глобализации	Основные факторы развития	Роль ВТО
Эволюционная трансформация	Гиперглобализация	Расширение глобальных цепочек стоимости, усиление электронной торговли и торговли услугами	ВТО как один из инструментов регулирования наряду с РТС
Обратная трансформация	Деглобализация	Усиление протекционистских мер, образование торговых блоков	Снижение роли ВТО, главенствующая роль РТС
Циклическая трансформация	Чередование гиперглобализации/ деглобализации	Цикличность экономического развития при балансировании торговой политики между свободной торговлей и протекционизмом	Углубление норм и правил ВТО и РТС
Революционная трансформация	Альтернативная глобализация	Смена парадигмы глобального управления	Ликвидация ВТО и образование новой организации

Источник: Составлено авторами.

⁸ Отметим отражающую тенденцию к расширению сферы регулирования ВТО инициативу создания на ее базе Всемирной экономической организации [Bronckers, 2001].

При любом из сценариев ВТО необходимо провести ряд реформ и преобразований. Расширение и углубление многосторонних принципов и норм позволит организации справиться с возрастающей институциональной конкуренцией со стороны РТС и возможных альтернативных соглашений. ВТО необходимо самой как отдельному институту инициировать системные реформы, чтобы справиться с новыми вызовами, иначе ее роль в глобальном управлении будет значительно снижена. При этом странам — членам ВТО следует отслеживать трансформационные процессы и корректировать, соответственно, свою торговую политику, чтобы эффективно защищать свои национальные интересы и получать экономические выгоды от участия в многосторонних, плюралитеральных и региональных переговорах.

Заключение

В настоящее время однозначно определить траекторию развития трансформации глобального управления и международной торговой системы достаточно сложно. При этом пандемия COVID-19 послужила «беспрецедентным тревожным сигналом» [UN News, 2020], что мир нуждается в трансформации. Государства сами должны выбрать траекторию своего дальнейшего развития.

Ведущие торговые державы несут ответственность за будущее международной торговой системы. Наблюдается острая необходимость в конструктивном взаимодействии между странами для достижения более сбалансированного развития. Вместе с тем современная реальность многосторонних торговых переговоров такова, что сотрудничество кажется скорее несбыточной мечтой, чем текущим планом действий. И здесь ВТО может сыграть важную роль в создании действующей платформы для новых торговых переговоров. Для этого организация должна преодолеть свой системный кризис и на этой основе обеспечить трансформацию всей международной торговой системы.

Российской Федерации следует мониторить ситуацию, складывающуюся на глобальной экономической арене, и применять разнообразные торговые инструменты, чтобы быть готовой к потен-

циальным изменениям. Роль РТС и плюралитеральных соглашений в любом случае будет возрастать, что потребует большей вовлеченности страны в интеграционные процессы. ВТО будет продолжать поддерживать основные принципы и нормы регулирования. Однако новые правила будут инициироваться ведущими торговыми державами, поэтому открытый диалог с ними является стратегическим направлением дальнейшего развития национальной торговой политики.

Литература

Афонцев С. Новые тенденции в развитии мировой экономики // Мировая экономика и международные отношения. 2019. Т. 63. № 5.

Дынкин А. А., Иванова Н. И. (отв. ред.) Глобальная перестройка. М.: Весь мир, 2014.

Иванченко И. С. Новый неомеркантилизм как вызов для глобализированной экономики // Вопросы экономики. 2021. № 9.

Кадочников П., Алиев Т. К вопросу о наличии деглобализации в мировой торговле // Экономическая политика. 2014. № 5.

Мау В. А. Пандемия коронавируса и тренды экономической политики // Вопросы экономики. 2021. № 3.

Онгоро Т. Н. Современные экономические концепции глобализации: критический анализ // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2004. № 2 (13).

Пецольдт К., Коваль А. Г. Современные вызовы теории системной трансформации в экономике // Проблемы современной экономики. 2018. № 2 (66).

Рязанов В. Т. Наднациональные и национальные регуляторы в условия глобальной экономической нестабильности // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2012. № 2.

Смирнов Е. Н. Детерминанты развития международной торговли в условиях гиперглобализации и цифровизации // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. № 5.

Фейгин Г. Ф. Глобализация мировой экономики: тенденции и противоречия // Мировая экономика и международные отношения. 2021. Т. 65. № 4.

Babone S. Deglobalization // The Wiley-Blackwell Encyclopedia of Globalization, The Wiley-Blackwell, 2012.

Baldwin R. E. The World Trade Organization and the Future of Multilateralism // Journal of Economic Perspectives. 2016a. Vol. 30. № 1. P. 95–116.

Baldwin R. E. The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press, 2016b.

Belapure A. M. Export & Import Management. Horizon Books, 2014.

Bello W. Capitalism's Last Stand?: Deglobalization in the Age of Austerity. Zed Books Ltd., 2013.

Bronckers MCEJ. More power to the WTO? // Journal of International Economic Law. 2001. Vol. 4. Issue 1. P. 41–65.

Du M. M. China's "One Belt, One road" Initiative: Context, Focus, Institutions, and Implications // The Chinese Journal of Global Governance. 2016. Vol. 2. Issue 1.

Evenett S. J., Baldwin R. (eds.) Revitalising Multilateralism: Pragmatic Ideas for the New WTO Director-General. CEPR Press, London, 2020.

Evenett S. J., Fritz J. Jaw Jaw not War War: Prioritising WTO Reform Options. The 24th Global Trade Alert Report, CEPR Press, 2019.

Godbole C. A., Chakraborty S., Kripalani M. Digital Manufacturing in India. Gateway House. Paper No. 29. March 2021.

Gygli S., Haelg F., Potrafke N. et al. The KOF Globalisation Index — revisited. Review of International Organizations. 2019. № 14. P. 543–574.

Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J. Global Transformations: Politics, Economics and Culture // Pierson C., Tormey S. (eds) Politics at the Edge. Political Studies Association Yearbook Series. Palgrave Macmillan, London, 2000.

Hoekman B., Tu X., Wang D. (eds.) Rebooting Multilateral Trade Cooperation: Perspectives from China and Europe. CEPR Press, London, 2021.

IMF. Globalization: Threat or Opportunity? 2000. <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/041200to.htm#II>

Inoe T. Public Relations in Hyper-globalization: Essential Relationship Management — A Japan Perspective. Routledge, London, 2018.

James H. Deglobalization: The Rise of Disembedded Unilateralism. Annual Review of Financial Economics. 2018. Vol. 10.

James H. Is Liberalization Reversible? // Finance and Development, December 1999.

Jones G. Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth to the Twenty First Century. Oxford University Press, New York, 2005.

Merkel W., Kollmorgen R., Wagener H. J. The Handbook of Political, Social, and Economic Transformation. Oxford University Press, 2019.

Kondratieff N. D. The Long Wave Cycle. New York: Richardson & Snyder, 1984.

Koval A. G., Sutyryn S. F. Transformation of the Russian trade policy facing the geopolitical challenges // Sutyryn S.F., Trofimenko O.Y. & Koval A.G. (eds.) Russian Trade Policy: Achievements, Challenges and Prospects. Routledge, 2019.

Koval A. G., Trofimenko O. Y. Theoretical concepts of trade policy development and analysis: Evolution and modern challenges in the context of the international trading system transformation // St Petersburg University Journal of Economic Studies. 2020. № 36 (1). P. 27–48.

North D. C. Understanding the process of economic change. Princeton University Press, 2005.

Obstfeld M. Globalization Cycles // Italian Economic Journal. 2020. № 6. P. 1–2.

Onis Z., Kutlay M. Reverse transformation? Global shifts, the core-periphery divide and the future of the EU // Journal of Contemporary European Studies. 2020. Vol. 28. P. 197–215.

Rodrik D. The Globalization Paradox: Why Global Markets, States, and Democracy Can't Coexist. Oxford University Press, Oxford, 2012.

Rodrik D. Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy. Princeton University Press, 2017.

Stiglitz J. E. The Euro. How a Common Currency Threatens the Future of Europe. W. W. Norton & Company; 2016.

Subramanian A., Kessler M. The Hyperglobalization of Trade and Its Future // Allen F. et al. (eds.) Towards a Better Global Economy: Policy Implications for Citizens Worldwide in the Twenty-first Century. Oxford University Press, Oxford, 2014.

Sutyryn S. F., Guan X., Jovanovic M. N., Mashayekhi M., Paugam J.-M., Portansky A. P., Smeets M. World Trade Organization: Quo vadis? // St. Petersburg University Journal of Economic Studies. 2020. Vol. 36. Iss. 4. P. 543–578.

Trofimenko O. Y. Russian Federation in the WTO dispute settlement: first steps // Sutyryn S. F., Trofimenko O. Y., Koval A. G. (eds.) Russian Trade Policy: Achievements, Challenges and Prospects. Routledge, 2019.

van Bergeijk P. A. G. Deglobalization 2.0: Trade and Openness During the Great Depression and the Great Recession. Edward Elgar Publishing, 2019.

UNCTAD. World Investment Report. 2021.

UNCTAD. Shifting contours of trade under hyperglobalization, Trade and Development Report, 2018.

UN News, COVID-19 pandemic, an ‘unprecedented wake-up call’ for all inhabitants of Mother Earth, April 22, 2020, <https://news.un.org/en/story/2020/04/1062322>

World Bank Data, 2021, <https://data.worldbank.org/>

WTO. Global Value Chain Development Report, 2019a.

WTO. Trade and foreign direct investment. October 1996, https://www.wto.org/english/news_e/pres96_e/pr057_e.htm

WTO. World Trade Statistical Review, 2019b.

WTO. World Trade Statistical Review, 2021.

ОЧЕРК 2. ТРАНСФОРМАЦИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Введение

Одной из важнейших тенденций последних 30 лет является развитие глобальных производственных систем, или глобальных цепочек стоимости (ГЦС). Мировая торговля, инвестиции и производственные процессы стали в значительной мере определяться развитием глобальных цепочек, в рамках которых промежуточная продукция в ходе движения от первого этапа производственного процесса до конечного потребителя может пересекать границы нескольких стран.

Участие стран в ГЦС является важным фактором обеспечения экономического и технологического развития. Такая кооперация способствуют росту доходов и занятости, участие в ней ассоциируется с сокращением масштабов бедности. Выгоды от участия в ГЦС для экономического роста оказываются, как правило, выше, чем от торговли готовыми изделиями. Поэтому участие в цепочках в итоге способствует сокращению бедности в большей степени, чем традиционная международная торговля [World Bank, 2020].

В условиях современной экономики все большее значение имеет возможность принимать участие в отдельных стадиях создания конечного продукта, являющегося объектом международной торговли. Участниками глобального производства стремятся стать как развитые, так и развивающиеся страны, вне зависимости от уровня экономического и технологического развития. Однако возможности их участия в ГЦС, уровень вовлеченности в глобальные производственные процессы, позиция в звеньях цепочек и доля присваиваемой добавленной стоимости различны. В этой связи важное значение

имеет гибкая экономическая политика по отношению к ГЦС, направленная на стимулирование участия в них, улучшение их качества.

Развитие теории ГЦС

Введение в научный оборот концепции цепочек добавленной стоимости (value chains), описывающей процессы, создающие добавленную стоимость продукции на всех стадиях ее производства, связано с термином «продуктовая цепочка», который впервые был введен в научный оборот Т. Хопкинсом и И. Валлерстайном в конце 70-х гг. XX в. [Hopkins, Wallerstein, 1977]. В дальнейшем, в 80-х гг. прошлого века эту концепцию развил М. Портер, разбив процессы внутри цепочки на основные и вспомогательные. Основные процессы (материально-техническое обеспечение, производство, маркетинг и т. д.) добавляют стоимость к создаваемому продукту, а вспомогательные (развитие исследований и разработок, управление человеческими ресурсами и т. д.) способствуют эффективности основных процессов [Porter, 1985].

В 90-х гг. предыдущего столетия Г. Джереффи [Gereffi, 1994] заметил существенные изменения в глобальном производстве и предложил термин «глобальная производственная цепочка», подчеркивая участие в производственном процессе нескольких стран. Ученый так же продолжил идеи М. Портера, при этом сделал акцент в исследованиях на анализе торговли добавленной стоимостью и ее распределении между участниками цепочки. Главным теоретическим достижением ученого стал переход от анализа межстрановой торговли конечными продуктами к анализу торговли промежуточной продукцией в рамках координируемых глобальных цепочек, то есть международных внутрифирменных и межфирменных сетей.

Процессы международного разделения труда, которые в значительной мере повлияли на международную фрагментацию производственных процессов и развитие ГЦС, начали углубляться в последние десятилетия XX в. Литература по международной торговле объясняла это явление, используя широкий спектр терминов, в том числе «интернационализация производства», «международная кооперация», «аутсорсинг», «офшоринг», «международное распределение

продукции», «вертикальная специализация», «дезинтеграция производства», «мультипоэтапное производство», «внутрипродуктовая специализация», «перемещение производства», «разделение цепочки создания стоимости» и «международная сегментация производства». Одним из наиболее используемых терминов является «фрагментация производства», который был введен в научный оборот Джонсом и Кьержковски [Jones, Kierzkowski, 2018].

Понятия «глобальная цепочка поставок», «глобальная цепочка создания стоимости» и «глобальная производственная цепочка» стали активно использоваться с начала 2000-х гг. для характеристики разнообразных структур промышленной организации, в том числе товарных цепочек, сетей, промышленных кластеров и др. В это время ряд исследователей выдвинули Инициативу по разработке концепта, структуры и инструментария анализа глобальных цепочек создания стоимости, что привело к появлению отдельного научного подхода в экономике (The Global Value Chains Initiative⁵). Исследования ГЦС послужили толчком к дальнейшему развитию теорий международной торговли.

Термин глобальная цепочка стоимости (global value chain) как форма международного производства был закреплён в официальном документе, разработанном Европейской экономической комиссией ООН [UNECE, 2015]. Под цепочкой стоимости понимается система организации, технологий, деятельности и ресурсов, участвующих в перемещении товара или услуги от поставщика к потребителю. В рамках данной системы товар или услуга могут проходить традиционные этапы производства от начального этапа исследований и разработок (НИОКР) и проектирования, через производство, до логистики, маркетинга и продаж. Сложность цепочки поставок и деловые отношения между различными этапами могут варьировать в зависимости от отрасли и предприятия. Совокупность данных сетей в масштабах мировой экономики формирует глобальные цепочки стоимости, которые выступают объектом анализа в контексте глобального производства

В XXI в. операции, образующие цепочку, распределяются между подразделениями крупной компании или самостоятельными

⁵ *The Global Value Chains Initiative*. URL: <https://globalvaluechains.org/> (дата обращения: 01.12.2021).

фирмами разных стран. В каждой цепочке совокупность фирм координирует свои действия, обмениваясь технологиями и знаниями для совместного производства готового продукта. Процесс выхода таких цепочек за пределы национальной экономики и их трансформации в международные трактуется, согласно Р. Болдуину, как глобализация производства [Baldwin, 2013]. В рамках ГЦС экспортная продукция одних стран (товары, услуги, технологии) приобретает другими как промежуточная для последующей обработки и реэкспорта в третьи страны, что генерирует нарастающий поток добавленной стоимости вплоть до стадии передачи продукта конечному потребителю. С этой точки зрения ГЦС можно рассматривать как сеть страновых узлов и циркулирующих между ними потоков добавленной стоимости.

Тенденции развития глобального производства

Появление отдельного научного подхода к исследованию ГЦС требует анализа не только традиционных показателей торговли товарами и услугами, а специфических показателей торговли добавленной стоимостью. Учитывая, что в рамках глобальных цепочек промежуточная продукция пересекает границу страны один и более раз, то в экспорте страны может содержаться добавленная стоимость, импортируемая у поставщиков других стран, а в их экспорте — добавленная стоимость, получаемая, в свою очередь, от третьих стран. Это усложняет анализ, требует разделения продукта на промежуточный и конечный, учета характера его дальнейшего потребления в третьих странах, то есть анализа дальнейшего движения по цепочке. Основные статистические базы, которые предоставляют информацию о торговле добавленной стоимостью, это WIOD⁶ и TiVA⁷. Динамические ряды в этих базах начинаются с 1995 г., и, учитывая описанную выше специфику анализа цепочки, данные публикуются с существенным временным лагом, что затрудняет оперативную оценку изменений в ГЦС за последние годы. Для отдельных видов анализа приходится использовать статистику 2015 г. или ранее.

⁶ WIOD (World Input-Output Database) — Мировая база данных затраты — выпуск.

⁷ TiVA (Trade in value-added) — База данных по торговле добавленной стоимостью.

По разным оценкам в современной глобальной экономике 60–70 % международной торговли приходится на глобальные цепочки стоимости [WTO, 2019; OECD, 2020b]. Бурный характер их формирования и развития на протяжении трех последних десятилетий практически полностью вытеснил цепочки, ориентированные только на национальный рынок. Феноменальный рост торговли, связанной с ГЦС, привел к значительному экономическому росту во многих странах по всему миру [Asian Development bank, 2019]. Ряд исследователей отмечают, что в настоящее время реализация конкурентных преимуществ стран в глобальных цепочках выше, чем непосредственно в сфере торговли [Baldwin, 2016]. Об этом свидетельствуют последние тенденции в развитии международной торговли, темпы роста которой в последние годы замедлялись, а торговые потоки в рамках так называемых сложных ГЦС продолжали увеличиваться [Li, Meng, Wang, 2019].

Участие в производственных цепочках дает развивающимся странам возможность ускорить свой экономический рост, используя преимущества своих природных ресурсов, производственного потенциала, рабочей силы или специализированных навыков. Последние обновления базы данных ОЭСР (TiVA), охватывающей 64 экономики, включая 26 развивающихся стран, показывают, что они являются не менее активными участниками глобального производства, чем развитые страны. В 2015 г. и развитые, и развивающиеся экономики имели примерно одинаковый уровень участия в ГЦС, который оценивался в 41,4 % от общего объема их экспорта, что отражает глобальный характер производственных сетей.

Экономики стран Азии имеют самые высокие темпы роста участия в ГЦС, что означает увеличение торговых операций с международными партнерами. Прирост участия в ГЦС в таких странах, как Вьетнам, Филиппины, Китай и Индия, за период с 2005 по 2015 г. превышал 6,5 % в год, причем во Вьетнаме зафиксирован самый высокий годовой прирост участия в 16,5 %. Данные TiVA показывают, что вьетнамская промышленность играет все большую роль в цепочках поставок текстиля, одежды и агропромышленного комплекса. Например, 25,7 % иностранной добавленной стоимости в экспорте Вьетнама приходится на сектор текстиля и одежды. Ряд

стран Латинской Америки, таких как Колумбия, Мексика, Бразилия, Перу и Коста-Рика, также демонстрируют стабильное растущее участие в ГЦС [World Bank, 2019].

Глобальное производство, с одной стороны, является одним из проявлений глобализации, с другой стороны, его формирование и развитие обусловлено глобализационными процессами. Р. Болдуин [Baldwin, 2012; 2016] указывает ряд факторов, которые способствовали ускорению глобализации и оказали непосредственное влияние на развитие глобального производства. Это прежде всего развитие транспорта (железные дороги, пароходы, контейнеризация) и либерализации тарифов, что привело к снижению торговых издержек и интенсификации международной торговли. В то же время сложность производственного процесса не позволяла разделить производственные операции между разными странами из-за проблемы координации этих этапов производства. По мнению Р. Болдуина [Baldwin, 2016], новое ускорение глобализация получила примерно после 1990 г., когда революция в области информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) радикально снизила стоимость отдельных производственных операций и упростила управление ими. В частности, улучшение средств связи позволило координировать сложные действия на расстоянии, что сделало возможным офшоринг, основным мотивом которого было получение прибыли вследствие разницы в заработной плате между Севером и Югом.

Либерализация мировой торговли и инвестиционной деятельности, развитие техники и технологий, а также расширение участия в международных процессах развивающихся стран способствовали углублению международного разделения труда с соответствующей отраслевой, товарной и технологической специализацией государств, дальнейшему развитию глобализации международного производства и формированию его новой архитектуры. Глобализация производства продолжает углубляться в трех измерениях: территориальном (растет число стран-участниц), отраслевом (в 1990-е гг. ГЦС охватили промышленность, в 2000-е — уже сектор услуг) и функциональном (международные цепочки охватывают не только производственные и торговые операции, но и НИОКР).

Степень вовлеченности страны в глобальные цепочки измеряется индексом участия в ГЦС (GVC participation index⁸), который дает оценку того, насколько экономика связана с глобальным производством в своей внешней торговле. Индекс состоит из двух компонентов, отражающих восходящие и нисходящие звенья в международных производственных цепочках. В основном отдельные экономики участвуют в ГЦС путем импорта иностранных ресурсов для производства товаров и услуг, которые они в дальнейшем экспортируют (нисходящее участие), а также путем экспорта ресурсов отечественного производства партнерам, отвечающим за последующие этапы производства (прямое или восходящее участие). Нисходящее участие означает отношение «содержания иностранной добавленной стоимости в экспорте» к экспорту страны. Это перспектива «покупателя», когда страна импортирует промежуточные товары для производства своей экспортной продукции. Участие в восходящих цепочках соответствует отношению «внутренней добавленной стоимости, отправленной в третьи экономики» к экспорту страны. Оно отражает внутреннюю добавленную стоимость, содержащуюся в продаваемых ресурсах, направляемых в третьи страны для дальнейшей обработки и экспорта по цепочкам создания стоимости. Это перспектива «продавца» или стороны предложения в восходящей цепочке.

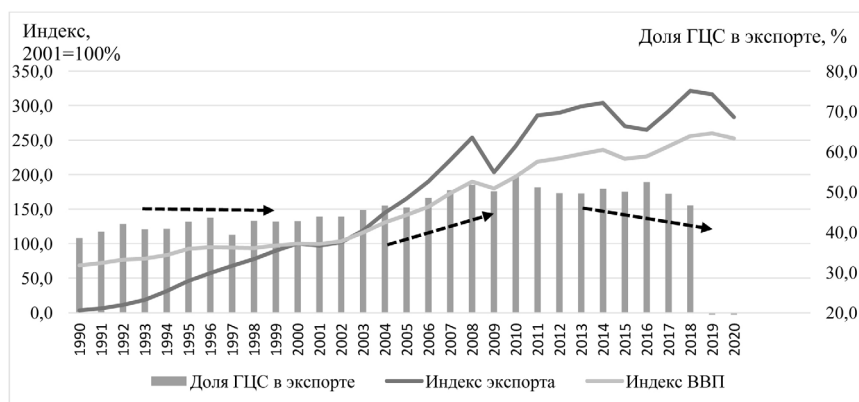
На рис. 2.1 представлена динамика индекса ГЦС и показателей торговли и мирового ВВП с 1990 по 2018 г. Рассматривая тенденции развития глобального производства, на данном этапе можно выделить три основных отличительных периода. 1-й период, с 1990 по 2001 г., характеризуется стабильным показателем индекса ГЦС на уровне 45 %. 2-й период, с 2001 по 2010 г., характеризуется ростом и 3-й период, с 2010 по 2018 г., характеризуется снижением индекса участия стран в глобальных цепочках. При этом темпы роста международной торговли были несколько выше роста мирового ВВП.

В течение первых двух периодов, характеризующихся стабильной и повышательной динамикой значения индекса участия в ГЦС, уровень вовлеченности стран в глобальное производство возрастал в среднем на 5–10 % в год. В наибольшей степени увеличилось участие

⁸ OECD TiVA Database. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm> (дата обращения: 01.12.2021)

в ГЦС Республики Корея, Индии и Китая. Уже к 2013 г. развивающиеся страны стали лидерами по объему создаваемой добавленной стоимости в рамках производственных цепочек. Со значительным отрывом по этому показателю лидировал Китай (1827 млрд долл. США), вслед за которым шли Бразилия (400–450 млрд долл. США), Индия (350–400 млрд долл. США), Мексика (250–300 млрд долл. США), а седьмую позицию заняла Россия с объемом добавленной стоимости в 150 млрд долл. США [ОЕСД, 2013].

Анализ современных тенденций развития глобального производства все чаще использует разделение двусторонних торговых потоков между странами на три группы — традиционные торговые сети,



*Экспорт ГЦС включает операции, в которых содержится добавленная стоимость, ранее импортированная из-за рубежа (нисходящее участие в ГЦС), а также операции, в которых экспорт страны не полностью используется в стране-импортере и воплощается в экспорте страны-импортера в третьи страны (прямое участие в ГЦС) (методология Borin, Mancin (2015, 2019)). Доля ГЦС в торговле определяется долей иностранной добавленной стоимости в экспорте на основе базы данных о ГЦС ЮНКТАД-Эора (см. Casella et al., 2019).

Рис. 2.1. Тенденции развития мирового ВВП, торговли и ГЦС.
Построено автором по: UNCTAD-Eora Global Value Chain Database*; UNCTADstat**

* UNCTAD-Eora Global Value Chain Database. URL: <https://worldmrio.com/unctadgvc/> (дата обращения 01.12.2021)

** UNCTADstat. URL <https://unctadstat.unctad.org/EN/> (дата обращения 01.12.2021)

простые сети GVC и сложные сети GVC на основе метода декомпозиции производственной деятельности, предложенного Ван [Wang et al., 2017]. Данный подход позволяет по-новому взглянуть на то, как концентрируется торговля и производство в рамках двусторонних торговых потоков, а также на изменение взаимозависимости между торговыми партнерами в различных сетях. Согласно данному подходу выделяют простые ГЦС — это те цепочки, которые включает в себя ровно 1 трансграничную операцию по совместному использованию продукции в любой точке на своем пути; сложные ГЦС — это цепочки, которые включает в себя более 1 трансграничной операции по совместному использованию продукции на своем пути.

С 2000 по 2007 г. глобальные цепочки, особенно сложные, росли очень быстро, быстрее, чем мировая торговля и ВВП. Во время мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. произошло некоторое сокращение участия стран в ГЦС. Специалисты Всемирного банка отмечали, что глобальные цепочки, которые стали «центральной нервной системой» мировой экономики [Cattaneo, Gereffi, Staritz, 2010], пострадали вследствие кризисных явлений наиболее сильно.

Рост цепочек замедлился после мирового финансового кризиса, но не остановился (рис. 2.1). Согласно исследованиям, сложные ГЦС росли в этот период быстрее, чем мировой ВВП [World Bank, 2019], что характеризует процессы трансформации цепочек. Вместе с тем показатели, измеряющие длину глобальных цепочек, подтверждают, что они стали короче, и эта тенденция затрагивает только международную часть цепочек [Miroudot, Nordström, 2019]. Замедление роста ГЦС, изменение их структуры и динамики после экономического кризиса связаны с влиянием следующих факторов: (1) формированием в развивающихся странах самодостаточных цепочек поставок, что позволило им сократить импорт промежуточных товаров и услуг; (2) растущим спросом в этих странах, прежде всего в Китае, что позволило им увеличивать потребление производимых товаров; (3) развитием технологий индустрии 4.0. Также следует упомянуть, что некоторые процессы, которые в прошлом выступали драйверами развития глобальных цепочек, исчерпали свой потенциал. Так, в основном завершились процессы интеграции в мировую экономику стран Восточной Европы и Восточной Азии; рост глобального

протекционизма, замедление снижения тарифных ставок; количество МНК в мире в последнее время не увеличивается, а многие глобальные корпорации, деятельность которых связана с цифровыми индустриями, не формируют традиционные производственные цепочки.

Развивающиеся страны, главным образом Китай, стали стремительно изменять современную архитектуру производственных систем [Baldwin, Lopez-Gonzalez, 2015]. За последние 20 лет произошла трансформация центров генерации ГЦС среди, которых выделяется Азия, в первую очередь Китай, Европа и Северная Америка. Наблюдается рост внутрирегиональной торговли ГЦС в рамках так называемой *Factory Asia*, частично отражая модернизацию Китая и других азиатских стран экономики. Напротив, объемы внутрирегиональной торговли в рамках ГЦС в Европе и Северной Америке немного снизились по сравнению с межрегиональной торговлей, что отражает развитие более сильных связи с Азией. Таким образом, Китай за последние 20 лет превратился в важный центр традиционной торговли и простых ГЦС, но США и Германия остаются важнейшими узлами в сложных сетях ГЦС.

В этой связи стоит согласиться с мнением ряда исследователей, что существующие ГЦС вряд ли можно назвать глобальными в строгом смысле. Термин «ГЦС» неточен, поскольку фактически мировая экономика не является глобальной, а остается до сих пор регионально разделенной на три крупных центра (хаба): европейский, азиатский и североамериканский [World Bank, 2017, p. 15], а современные глобальные цепочки правильнее называть «трансграничными» [Варнавский, 2018, с. 7; Сидорова, 2018, с. 72–73].

Усиление значения развивающихся стран в мировом хозяйстве произошло именно благодаря фрагментации производственных процессов. С одной стороны, активное включение в глобальные производственные системы предоставило развивающимся странам доступ к новым рынкам, инвестициям, знаниям и технологиям. Это привело к росту занятости при увеличении уровня реальной зарплаты [Перская, 2015]. С другой стороны, МНК развитых стран, контролирующие глобальное производство, захватывают, как правило, большую часть добавленной стоимости в производимом продукте, поскольку они контролируют активы, основанные на знаниях, которые создают

ценность в ГЦС: бренды, патенты и пр., а также производство, распределение и управление.

Одним из главных факторов, определяющих характер развития современных глобальных цепочек, становятся индустрия 4.0 и цифровизация экономики, которые оказывают значительное влияние на размещение и организацию ГЦС. В докладе World Investment Report 2020 [UNCTAD, 2020] выделяется три ключевых технологических направления научно-промышленной революции, которые будут оказывать значительное воздействие на развитие международного производства: автоматизация с использованием робототехники, расширение цифровизации цепочек поставок и технологии послойной печати. Каждая из этих технологий будет оказывать явное влияние на длину, географическое распределение и специфику управления ГЦС.

Например, автоматизация с использованием робототехники снижает долю затрат на рабочую силу в издержках производства, повышает эффект масштаба и может привести к reshoring производственных процессов [UNCTAD, 2020; Global Trade Alert, 2020]. Применение цифровых технологий приводит к снижению затрат на управление и способствует более эффективной координации сложных цепочек поставок. Использование технологий послойной печати приводит к расширению географии производства, размещению производства ближе к рынкам и клиентам, а также концентрации добавленной стоимости в проектной звене цепочки [UNCTAD, 2020]. Наконец, за счет того, что новые технологии позволяют снизить транзакционные издержки, связанные с международным производством, это будет способствовать «более глубокому международному разделению труда на глобальных фабриках» [Strange, 2017, p. 175].

Цифровая революция открывает новые возможности для развития внутри- и межкластерной кооперации, что способствует трансформации сложившихся цепочек и образованию новых как в традиционных, так и во вновь возникающих секторах [SAIIA, 2015]. Ожидается, что новые технологии приведут к существенной трансформации производственных сетей, изменению пространственной организации инновационной деятельности и различных бизнес-функций цепочек (логистика и планирование, производство, НИОКР, административные и вспомогательные функции) [Мелешко, 2019, с. 83]. С помощью

цифровых технологий фирмы могут повысить свою эффективность за счет автоматизации отдельных процессов, соединения и различных этапов производства, мониторинга производственных процессов в рамках ГЦС и оперативного получения данных, улучшения координации продуктовых и информационных потоков [Strange, 2017].

В то же время данные изменения могут повлиять на то, что производители начнут располагать производства вблизи рынков сбыта с целью сокращения торговых, а в первую очередь транспортных издержек. Данные тренды в перспективе могут привести к географической реконфигурации ГЦС и концентрации всего цикла производства в отдельной стране, при этом объемы торговли промежуточными товарами могут сократиться, а торговля технологиями, оборудованием и услугами, связанными с производством, вырасти [Global Trade Alert, 2020]. Это ставит существенные вызовы перед развивающимися странами, которые могут пострадать от этих процессов, и требует корректировки их промышленной политики.

Развивающиеся тенденции трансформации производственных процессов, перераспределения производства, усложнение конфигурации и географии ГЦС приводят к изменениям бизнес-стратегий, в рамках которых компании ищут новые возможности максимизации добавленной стоимости в условиях новых технологических возможностей. Исторически формирование глобальных цепочек началось с применения таких стратегий снижения затрат, как массовый аутсорсинг и связанный с ним офшоринг как форма международного аутсорсинга. Высокотехнологичные компании развитых стран оставляли у себя на родине лишь начальные (НИОКР, проектирование, тестирование) и конечные (дистрибуция, сервисное обслуживание) звенья цепочек как наиболее наукоемкие и высокодоходные, передавая срединные звенья, требующие стандартных технологий (массовые изделия, сборка комплектующих), в Китай и другие страны с относительно дешевой рабочей силой [OECD, 2013].

В современных условиях смартсорсинг, решоринг и офшоринг производства еще больше усложняют организацию и структуру ГЦС. Данные процессы сопровождаются пространственным и функциональным наложением ресурсных потоков и межфирменных связей. Это приводит к образованию относительно устойчивых экосистем,

представляющих собой глобальные сети. В литературе описаны два вида таких сетей — производственные и инновационные. Понятие глобальных производственных сетей, введенное экономическими географами, акцентирует внимание на эволюции размещения производства. В отличие от ГЦС такие сети охватывают не только ведущую фирму с ее подрядчиками и субподрядчиками, а весь спектр экономических и неэкономических агентов (правительственные структуры, международные организации и др.), вовлеченных в производственные связи на определенной территории. Другими словами, они объединяют отделения крупных компаний, малые фирмы и любых других субъектов, которые прямо или косвенно участвуют в производственных звеньях различных ГЦС [Coe, Dicken, Hess, 2008; Yeung, Coe, 2015].

Существенные коррективы в бизнес-стратегии компаний внесла пандемия COVID-19, показав уязвимость длинных и сложных ГЦС. Негативные последствия пандемии сказываются на цепочках с точки зрения как шока спроса, так и шока предложения. В этой связи для снижения рисков уязвимости цепочек, помимо традиционных факторов, влияющих на цепочку поставки (затраты, качество, скорость оборота), компании считают необходимым учитывать так называемые 3R⁹: устойчивость, способность быстро реагировать, возможность перенастройки. Принимая во внимание факторы 3R, в условиях пандемии компании стремятся к диверсификации поставщиков, рынков сбыта и возможностей производства, причем во всех секторах промышленности, от машиностроения, электроники и фармацевтики до сельского хозяйства. Пандемия так же актуализирует необходимость использования стратегий возврата или реконфигурации производственной деятельности, поскольку данные стратегии позволяют снизить риски как с точки зрения перебоев поставок деталей и комплектующих, так и с точки зрения возможной нестабильности спроса на рынках отдельных стран-партнеров.

Пандемия COVID-19 показала многие слабые места глобальных цепочек. Более того, возникла дискуссия о дополнительной экономической уязвимости цепочек во время пандемии или другого кризиса. Некоторые ученые и политики начали высказывать предположения

⁹ Resilience, responsiveness, and reconfigurability.

о необходимости переосмысления ГЦС и повышения их устойчивости, например, за счет диверсификации базы поставщиков или изменения некоторых видов деятельности и даже о национализации цепочек [OECD, 2020a].

Изменение торговой политики в отношении ГЦС

За последние два десятилетия произошли существенные изменения в структуре мировой торговли. Экспорт готовой продукции составляет лишь 30 % от общего объема торговли товарами и услугами, 70 % связано с обменом сырьем, деталями и компонентами, услугами для предприятий, которые могут неоднократно пересекать границу и используются фирмами для производства и обслуживания своих клиентов [OECD, 2020b]. По сути, это промежуточные продукты, которые циркулируют, обмениваются в основном в рамках всемирных сетей по производству товаров и услуг — глобальных цепочек. Как правило, такие сети представляют производственные подразделения крупнейших компаний мира. В настоящее время треть мирового производства осуществляется многонациональными предприятиями, и на них приходится половина мировой торговли [OECD, 2018].

Сегодня ТНК являются крупнейшими, наиболее конкурентоспособными и производительными участниками все более фрагментированных ГЦС. Эти компании в своих производственных процессах в значительной степени зависят от импорта промежуточных продуктов и поэтому заинтересованы в либерализации торговли [Osgood, 2017]. Торговая политика, включающая торговые преференции, чаще всего рассматривает две ключевые стороны: либерализация торговли для поощрения экспорта, с одной стороны, и защита национальных производителей от конкуренции импорта, с другой стороны. В результате либерализации торговли могут получить выгоду экспортеры в основном за счет улучшения доступа к иностранным рынкам, в то время как остальные местные фирмы могут пострадать из-за усиления иностранной конкуренции на внутренних рынках. С этой точки зрения торговая политика страны является функцией относительной важности, учета интересов и консенсуса этих двух сторон.

Многочисленные недавние исследования [см., например, Baccini, Dür, 2018; Baccini, Dür, Elsig, 2018; Eckhardt, Poletti, 2016; Kim, 2017; Kim, Osgood, 2019; Osgood et al., 2017; Yildirim et al., 2018] подчеркивают важный момент: торговая политика больше не может рассматриваться в упрощенном двустороннем формате. Экспортеры становятся все более зависимыми от импорта (они импортируют промежуточные товары для производства экспорта) по мере увеличения их участия в глобальном производстве. Любые меры по ограничению импорта увеличивают издержки производства и снижают способность страны конкурировать на экспортных рынках и участвовать в ГЦС. Точно так же валютные интервенции, которые могут быть направлены на создание конкурентных преимуществ для экспортеров, теряют актуальность, поскольку любое экспортное преимущество, полученное от более дешевой валюты, по крайней мере частично подрывается стоимостью более дорогих импортируемых ресурсов, капитальных товаров или услуг, которые необходимы для экспорта.

Это означает, что предпочтения в торговой политике начинают основываться не только на международных торговых отношениях, но и на международных производственных процессах [Baldwin, 2014]. Таким образом, глобализация производства меняет принципы и направления торговой политики. И. Осгуд отмечает, что «полный учет промышленных предпочтений по сравнению с торговой политикой в нынешнюю эпоху должен поставить глобализацию сетей цепочки поставок в центр внимания» [Osgood, 2018]. Е. Бланшар утверждает, что «в мировой экономике, все больше характеризующейся появлением этих транснациональных производственных цепочек, необходимо добавить в уравнение предпочтения, модели политической мобилизации и влияние фирм и секторов, которые полагаются на доходы, полученные от импорта промежуточных продуктов для их производственного процесса». Тем не менее ГЦС по большей части отсутствуют в существующем анализе торговой политики [Blanchard, Bown, Johnson, 2017]. Тенденция снижения участия в ГЦС, наблюдаемая в последние 10 лет (рис. 2.1), была следствием торговой напряженности, растущего протекционизма и неопределенности торговой политики.

Заключение

Интеграция в систему глобального производства развивающихся стран, в первую очередь Китая, привела к изменению всей архитектуры ГЦС. Революция информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), развитие технологий Индустрии 4.0 и цифровой экономики открыли новые возможности для организации и реконфигурации глобального производства. Все эти процессы, развивающиеся во времени, накладываются друг на друга и формируют новую реальность всей мировой экономики, которая начинает восприниматься как норма: развивающиеся экономики растут и набирают обороты, Китай становится третьим глобальным хабом ГЦС в мире наряду с Европой и Северной Америкой, глобальный спрос и предложение меняются, новые технологии существенным образом влияют на производство и торговлю.

За последние два десятилетия произошли существенные изменения в структуре международной торговли за счет увеличения циркуляции промежуточных товаров, которые неоднократно пересекают границу и используются для производства готовой продукции в рамках ГЦС. Глобализация производства меняет принципы и направления торговой политики, которая должна теперь учитывать не только особенности международных торговых отношений, но и международных производственных процессов.

Неизбежная реконфигурация ГЦС ставит новые вызовы для регуляторов, поскольку усложнение организации глобального производства еще больше затрудняет измерение добавленной стоимости, идентификацию ее источника, распределение выгод от торговли добавленной стоимостью. Это требует адаптации правительств и международных организаций к новой реальности международной торговли.

Пандемия может стать катализатором изменений в цепочках поставок, которые уже происходят, тем самым повышая устойчивость, в том числе за счет более широкой адаптации цифровых технологий и более устойчивых производственных сетей и методов.

Литература

Варнавский, В. Г. (2018) 'Международная торговля в категориях добавленной стоимости: вопросы методологии', *Мировая экономика и международные отношения*, том 62, № 1, с. 5-15. [https:// DOI: 10.20542/0131-2227-2018-62-1-5-15](https://doi.org/10.20542/0131-2227-2018-62-1-5-15)

Мелешко, Ю. В. (2019) 'Индустрия 4.0 как инструмент достижения технологического лидерства Германии: эволюция подходов к реализации', в сб. науч. ст. *Экономическая наука сегодня*. БНТУ. Минск, вып. 10, с. 79–93.

Перская, В.В. (2015) 'Формирование евразийских цепочек создания стоимости как фактор повышения конкурентоспособности национальных хозяйств государств ЕАЭС', *Евразийский союз*, № 3, с. 25–37.

Сидорова, Е. (2018) 'Россия в глобальных цепочках создания стоимости', *Мировая экономика и международные отношения*, том 62, № 9, с. 71–80. [https://DOI: 10.20542/0131-2227-2018-62-9-71-80](https://doi.org/10.20542/0131-2227-2018-62-9-71-80)

Asian Development bank (2021) *The Global Value Chain Development Report. Beyond Production*. Asian Development bank, Research institute for Global Value Chains at the university of international business and economics, the World trade organization, the institute of Developing economies — Japan external trade organization, and the China Development Research Foundation <http://dx.doi.org/10.22617/tCS210400-2>

Baccini, L. and Dür, A. (2018) 'Global Value Chains and Product Differentiation: Changing the Politics of Trade', *Global Policy*, 9, pp. 49–57.

Baccini, L., Dür, A. and Elsig, M. (2018) 'Intra-industry trade, global value chains, and preferential tariff liberalization', *International Studies Quarterly*, 62 (2), pp. 329–340 <https://doi.org/10.7910/DVN/JOBDDI>

Baldwin, R. (2012) Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going, *Working Paper*, FGI-2012-1. Fung Global Institute. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/a060/496c28496be89dee84d64eea98370afa814d.pdf> (дата обращения: 17.12.2021)

Baldwin R. (2013) 'Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going' in Elms D.K. and Low P. (eds.) *Global Value Chains in a Changing World*. Geneva: WTO Publications, pp. 13–59.

Baldwin, R. (2014) 'WTO 2.0: Governance of 21st-century trade', *The Review of International Organizations*, 9 (2), pp. 261–283.

Baldwin, R. E. (2016) *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.

Baldwin R., Lopez-Gonzalez J. (2015) 'Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses', *World Economy*, vol. 38, no. 11, pp. 1682–1721. <https://doi.org/10.1111/twec.12189>

Blanchard, E. J., Bown, C. P., and Johnson, R. C. (2017) *Global value chains and trade policy*. Dartmouth College and Peterson Institute for International Economics.

Borin, A., Mancini, M. (2015) *Follow the value added: bilateral gross export accounting*. Bank of Italy Temi di Discussione, Working Paper, No. 1026.

Borin, A., Mancini, M. (2019) *Measuring What Matters in global value chains and Value-added Trade*. World Bank Policy Research, Working Paper, No. 8804. World Bank, Washington, DC.

Casella, B., R. Bolwijn, D. Moran and K. Kanemoto (2019) 'Improving the analysis of global value chains: the UNCTAD-Eora Database', *Transnational Corporations*, 26(3). New York and Geneva: United Nations.

Cattaneo O., Gereffi G. and Staritz C. (2010) 'Global Value Chains in a Postcrisis World: Resilience, Consolidation, and Shifting End Markets', in O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz (eds.). *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*. Washington, DC: The World Bank, pp. 3–20.

Coe N. M., Dicken P. and Hess M. (2008) 'Global Production Networks: Realizing the Potential', *Journal of Economic Geography*, vol. 8. no 3, pp. 271–295.

Eckhardt, J. and Poletti, A. (2016) 'The politics of global value chains: import-dependent firms and EU-Asia trade agreements', *Journal of European Public Policy*, 23 (10), pp. 1543–1562. <https://DOI: 10.1080/13501763.2015.1085073>

Gereffi, G. (1994) 'The Organisation of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks', In: Gereffi, G. and Korzeniewicz, M., Eds., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, pp. 95–122.

Global Trade Alert (2020) *Tackling COVID-19 together: the trade policy dimension*. Global Trade Alert team; University of St. Gallen, Switzerland. URL: <https://www.globaltradealert.org/> (дата обращения: 17.12.2021).

Hopkins T. and Wallerstein I. (1977) 'Patterns of Development of the Modern World-System', *Review: a journal of the Fernand Braudel Center for the Study of Economies, Historical Systems and Civilizations*. Binghamton, Vol. 1, p. 111-145.

Jones, R.W. and Kierzkowski, H. (2018) 'The role of services in production and international trade: A theoretical framework', in Jones, R.W. and Kierzkowski, H. *International Trade Theory and Competitive Models Features, Values, and Criticisms*, Chapter 14. World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd, pp. 233–253.

Kim, I. S. (2017) 'Political Cleavages within Industry: Firm-level Lobbying for Trade Liberalization', *American Political Science Review*, 111 (1), pp. 1–20. <https://doi.org/10.1017/S0003055416000654>

Kim, I. S. and Osgood, I. (2019) 'Firms in trade and trade politics', *Annual Review of Political Science*, 22, pp. 399–417. <https://doi.org/10.1146/annurev-polisci-050317-063728>

Li, X., Meng, B. and Wang, Z. (2019) 'Chapter 1. Recent patterns of global production and GVC participation', in World Bank; World Trade Organization (2019) *Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World (English)*. Washington, D.C.: World Bank Group, pp. 9–43. <http://documents.worldbank.org/curated/en/384161555079173489/Global-Value-Chain-Development-Report-2019-Technological-Innovation-Supply-Chain-Trade-and-Workers-in-a-Globalized-World>

Miroudot, S. and H. Nordström (2019) 'Made in the World Revisited', *RSCAS Applied Network Science Working Paper*, no. 84, European University Institute. URL: [https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/64724/RSCAS %202019_84.pdf?sequence=1](https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/64724/RSCAS%202019_84.pdf?sequence=1) (дата обращения: 17.12.2021).

OECD (2013) *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/9789264189560-en>

OECD (2018) *Multinational Enterprises in the Global Economy: Heavily Debated but Hardly Measured*. OECD Publishing, Paris. URL: <https://www.oecd.org/industry/ind/MNEs-in-the-global-economy-policy-note.pdf>. (дата обращения: 17.12.2021).

OECD (2020a) *COVID-19 and Global Value Chains: Policy Options to Build More Resilient Production Networks*, OECD, 3 June. URL: <https://>

read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=134_134302-ocsbti4mh1&title=COVID-19-and-Global-Value-Chains-Chains-Policy-Options-to-Build-More-Resilient-Production-Networks (дата обращения: 17.12.2021).

OECD (2020b) *Trade Policy Implications of Global Value Chains*. OECD, Trade Policy Brief, February. OECD Publishing. URL: <https://www.oecd.org/trade/topics/global-value-chains-and-trade> (дата обращения: 15.12.2021).

Osgood, I. (2018) 'Globalizing the supply chain: Firm and industrial support for us trade agreements', *International Organization*, 72 (2), pp. 455–484. <https://doi.org/10.1017/S002081831800005X>

Osgood, I., Tingley, D., Bernauer, T., Kim, I. S., Milner, H. V. and Spilker, G. (2017) 'The charmed life of superstar exporters: Survey evidence on firms and trade policy', *The Journal of Politics*, 79 (1), pp. 133–152. <http://dx.doi.org/10.1086/687207>

Porter, M. E. (1985) *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press, New York.

SAIIA (2015) 'Drivers of Regional Integration: Value Chains, Investment and New Forms of Cooperation' *Economic Policy Forum (EPF) and South African Institute of International Affairs (SAIIA)*. URL: <file:///C:/Users/User/Desktop/Drivers-of-Regional-Integration-Value-Chains-Investment-and-New-Forms-of-Co-operation.pdf> (дата обращения: 17.12.2021).

Strange, R. and Zuchella, A. (2017) 'Industry 4.0, Global Value Chains and International Business', *Multinational Business Review*, no 4 (25), pp. 174–184. <https://doi.org/10.1108/MBR-05-2017-0028>

Wang, Z., Shang-Jin, W., Xinding Y., and Kunfu, Z. (2017) 'Measures of Participation in Global Value Chains and Global Business Cycles', NBER Working Paper No. 23222.

WEF (2013) *Manufacturing for Growth: Strategies for Driving Growth and Employment. Volume 1: Globally Competitive Policy*. A World Economic Forum Report in collaboration with Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Geneva: World Economic Forum.

World Bank (2017) *Global Value Chain Development Report 2017 : Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development*. World Bank Group; IDE-JETRO; OECD; UIBE; World Trade Organization. Washington. DC: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29593> License: CC BY 3.0 IGO.

World Bank (2019) *Global Value Chain Development Report 2019 : Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World (English)*. World Bank; World Trade Organization. Washington, D.C. : World Bank Group. <http://documents.worldbank.org/curated/en/384161555079173489/Global-Value-Chain-Development-Report-2019-Technological-Innovation-Supply-Chain-Trade-and-Workers-in-a-Globalized-World>

World Bank (2020) *World Development Report (WDR) 2020. Trading for development in the age of global value chains*. International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. Washington, DC. URL: <https://doi.10.1596/978-1-648-1457-0>. (дата обращения: 15.12.2021).

WTO (2019) *World Trade Statistical Review 2019*. World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019_e.pdf (дата обращения: 17.12.2021).

UNCTAD (2020) *World Investment Report. International production beyond the pandemic*. UNCTAD. <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00078-2>

UNECE (2015) *Guide to Measuring Global Production*. United Nations Economic Commission For Europe, New York, Geneva. URL: https://unece.org/DAM/stats/publications/2015/Guide_to_Measuring_Global_Production__2015_.pdf (дата обращения: 15.12.2021).

Yeung, H.W.C. and Coe, N.M. (2015) 'Toward a Dynamic Theory of Global Production Networks', *Economic Geography*, vol. 91, no 1, pp. 29–58.

Yildirim, A. B., Tyson Chatagnier, J., Poletti, A. and De Bièvre, D. (2018) 'The internationalization of production and the politics of compliance in WTO disputes', *Review of International Organizations*, 13 (1), pp. 49–75.

ОЧЕРК 3. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Введение

Региональные торговые соглашения (РТС) — одно из наиболее часто упоминаемых словосочетаний в дискуссиях о международной торговле и торговой политике. В мире почти не осталось государств, не заключивших хотя бы одного соглашения такого рода. В рамках РТС осуществляется более половины международной торговли [OECD, 2021]. Общее количество действующих региональных торговых соглашений, по данным ВТО, к началу 2022 г. превысило 350 [WTO, 2022]. Мы кратко рассмотрим эволюцию РТС и их форм, обсудим некоторые теоретические и практические объяснения их быстрого распространения и тенденции последнего десятилетия в данной области: появление мегарегиональных инициатив и усложнение содержания договоренностей в рамках региональных торговых соглашений. Внимание будет уделено также таможенным союзам как форме РТС и реакции на уровне соглашений на вызовы пандемии COVID-19. Но начать придется с терминологии.

Терминология

Данный раздел посвящен процессам, в определении которых современные исследователи находятся на распутье: старые термины уже плохо подходят, но единого подхода к замене на новые пока не выработано. Дело осложняется тем, что процессы эти находятся на пересечении интересов разных наук — экономики, политологии, теории международных отношений, социологии и права.

Исторически привычным на протяжении десятилетий был термин «региональная интеграция». Под этим термином понимался процесс (и результат) переплетения и сращивания соседних национальных экономик благодаря договоренностям об объединении рынков и об устранении барьеров во взаимной торговле. Такие договоренности именовали «региональными торговыми соглашениями». Однако со временем появились и стали множиться соглашения об устранении торговых и иных барьеров между экономиками из разных регионов. В базе данных о региональной интеграции ВТО они по-прежнему числятся как РТС. Но неадекватность термина становится все более очевидной, и некоторые исследователи предпочитают использовать термин «преференциальное торговое соглашение» (ПТС). Этот вариант тоже не выглядит идеальным, т. к. та же ВТО традиционно относит к ПТС соглашения об односторонних преференциях в торговле, которые более развитые страны предоставляют менее развитым. За неимением лучшего, в данном разделе мы будем использовать традиционный термин РТС, иногда заменяя его на термин «глубокое торговое соглашение» (ГТС), получивший распространение в последние годы применительно к РТС, выходящим за рамки торговли товарами; будем упоминать и основные формы РТС: соглашения о свободной торговле (ССТ) и о таможенном союзе (ТС). Мы также продолжим пользоваться обобщающим термином «региональная интеграция», хотя остается вопрос уместности использования термина «интеграция» применительно к отношениям стран, не являющихся друг для друга соседями и первостепенными партнерами, и к торговым соглашениям, которые такие страны между собой заключают.

Разнобой в терминологии существует и в отношении двух сторон интеграции: институциональной (усложнение содержания РТС) и фактической (усиление интенсивности экономических связей между двумя или несколькими странами). Институциональную интеграцию называют также формальной, интеграцией де-юре или регионализмом (распространенный англоязычный термин). Фактическая интеграция — то же, что функциональная, реальная, неформальная, корпоративная, интеграция де-факто [Шеров-Игнатьев, 2012]. Усиление внутрирегиональных хозяйственных связей называют также регионализацией — в противовес регионализму как

процессу формирования и развития региональных экономических объединений и прочих РТС.

Эволюция региональной интеграции в 1950–2000-е гг.

Современная система РТС складывалась постепенно на протяжении последних семи десятилетий. Начало этому процессу положило появление в послевоенной Европе трех первых региональных экономических объединений: Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ). Их появление стало результатом раздела Европы на два блока, начала распада колониальной системы и конкуренции Франции и Великобритании за лидерство в Западной Европе. Европейские РТС можно отнести к типу Север — Север, т. е. РТС между развитыми странами.

Пример европейских государств стал заразительным для их бывших колоний: начали формироваться первые РТС стран глобального Юга. РТС Юг — Юг первой волны основывались на идеях коллективного импортозамещения, не имели сильной основы в виде развитых бизнес-связей на микроуровне и дали ограниченные результаты.

После паузы 1970-х, связанной со структурными кризисами в мировой экономике, во второй половине 1980-х формирование РТС взяло новый старт. К этому опять подтолкнули инициативы ЕЭС (Единый европейский акт), а также инициативы США, заключивших соглашения о свободной торговле с Израилем и Канадой. С начала 1990-х пошла волна заключения соглашений о свободной торговле, во многом опиравшаяся на пример Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА). Соглашений о свободной торговле (ССТ), в основном — двусторонних, в 1990-е гг. становилось все больше ввиду политических перемен в Восточной Европе и распада СССР, а также благодаря появлению и распространению Интернета. Появление Всемирной сети облегчило ведение переговоров и стимулировало дальнейшую транснационализацию бизнеса. Бум двусторонних ССТ продолжился и в начале нового тысячелетия, достигнув пика в 2009 г., когда в действие вступили 18 РТС. К вышеперечисленным факторам добавился фактический провал переговоров Доха-раунда

ВТО, ограничивший возможности многосторонней либерализации торговли. Для развитых стран РТС Север — Юг стали приемлемой альтернативой многосторонним переговорам, позволяющим богатым государствам реализовать свою переговорную силу и добиваться необходимых результатов в переговорах один на один с более слабым партнером.

После 2009 г. количество ежегодно вступающих в силу РТС стало постепенно снижаться — сказались последствия мирового экономического кризиса, когда многим странам было не до РТС (рис. 3.1). С 2013 г. интерес развитых государств, а также КНР явно смещается в направлении мегарегиональных инициатив.

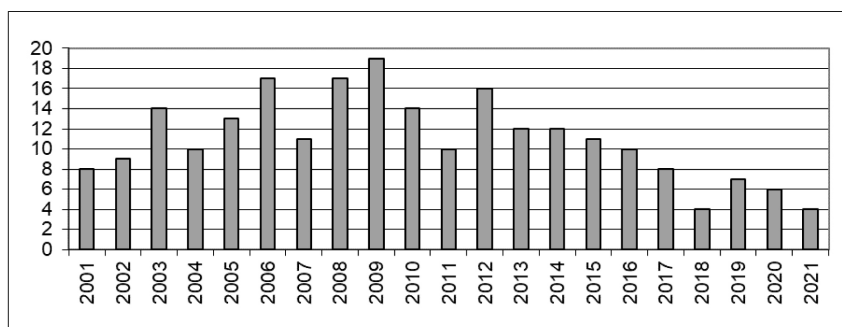


Рис. 3.1. Количество вступивших в силу РТС, 2001–2021 гг. (без учета 38 ССТ с участием Великобритании, вступивших в силу в 2021 г.).

Источник: Составлено автором на основе данных ВТО

Эволюция региональной интеграции: некоторые теоретические аспекты

Не ставя задачу дать обзор всех теорий, объясняющих процессы региональной интеграции и двусторонней либерализации, обратим внимание на несколько подходов, помогающих объяснить эволюцию РТС за последние семь десятилетий. Как известно, Джекоб Вайнер первым сформулировал классические экономические эффекты создания зоны свободной торговли или таможенного союза: потокоотклоняющий и потокообразующий эффекты [Viner, 1950]. Его подход

в дальнейшем был развит в работах ряда других экономистов и лег в основу понимания рациональности отказа от взаимных ввозных тарифов в рамках РТС.

Помимо чисто экономических обоснований региональной интеграции, существуют и иные подходы, помогающие объяснить распространение РТС с акцентом на политические и даже психологические факторы. Самое простое объяснение — это эффект подражания (*bandwagon effect*) [Baldwin, Jaimovich, 2010]. Это означает, что политика может быть подобна моде. Подражание может иметь обоснование: распространение информации о выгодах РТС. Такая логика объясняет так называемый эффект транзитивности: новые соглашения о либерализации торговли часто заключаются с партнерами партнеров по уже подписанным соглашениям такого рода [Lee, Bai, 2013]. Можно вспомнить здесь и модель «ось и спицы» (*hub and spokes*), которая помогла Карстену Ковальчику и Рональду Воннакоту теоретически обосновать рациональность предпочтения трехстороннего соглашения НАФТА варианту с двумя ССТ — США — Канада и США — Мексика. Фактически эти канадские ученые доказали целесообразность транзитивного поведения, показав, что в противном случае страна-«ось», заключающая ряд ССТ со странами-«спицами», получает большие преимущества, чем «спицы», не имеющие между собой аналогичного соглашения [Kowalczyk, Wonnacott, 1992].

В статье 1993 г. Ричард Болдуин связывает этот же эффект с конкуренцией за доступ на рынки. На первых этапах это конкуренция за потокообразующий эффект: увеличение объемов торговли за счет отмены тарифов. По мере роста числа ССТ все большее значение приобретает новый вид конкуренции: конкуренция за возможность избежать потококляющего эффекта, т. е. не стать наименее привилегированным среди торговых партнеров той или иной страны (эффект домино) [Baldwin, 1993].

На протяжении первых десятилетий в теориях интеграции господствовал европоцентризм. Это легко объяснимо передовой ролью европейских региональных экономических объединений, прокладывавших путь и накапливавших практический опыт. В связи с этим концепция стадий региональной интеграции Б. Балассы с 1960-х гг. безраздельно доминировала, и руководители молодых государств

Юга — вчерашних колоний, старавшиеся учиться на опыте бывших метрополий, старательно калькировали европейские концепции и фиксировали в учредительных документах своих региональных объединений задачи создания зоны свободной торговли, а со временем — и таможенного союза. Этот подход жив до сих пор, хотя мало где удалось создать полноценно работающий таможенный союз.

В конце 1980-х — начале 1990-х гг. XX в. к интеграционным процессам подключились США, которые не собирались ни с кем координировать свою торговую политику и создавать таможенный союз, ограничившись формированием в Северной Америке зоны свободной торговли с элементами общего рынка. Создание НАФТА снова вызвало эффект подражания (домино): множество государств занялись переговорами о двусторонней, реже — региональной либерализации торговли. Концепцию Балассы на практике стала вытеснять модель открытого регионализма, предполагающая свободу и даже желательность заключения множества соглашений о свободной торговле — без перспективы перехода к таможенным союзам. Открытый регионализм остается преобладающей моделью интеграционного поведения и в начале третьего десятилетия XXI в.

Мегарегиональные интеграционные инициативы

В 2013 г. почти одновременно начались переговоры по нескольким крупномасштабным инициативам: Трансатлантическому торговому и инвестиционному партнерству (США — ЕС), Соглашению об экономическом партнерстве между ЕС и Японией и Всеобъемлющему региональному экономическому партнерству (ВРЭП) (табл. 3.1). В том же году было объявлено о еще одном масштабном международном проекте: «Один пояс, один путь». Сам факт совпадения по времени свидетельствует в пользу гипотез о «контагиозности» [Baldwin, Jovanovich. 2010] РТС, какая бы причина ни лежала в ее основе: эффект подражания, эффект домино или иные подобные эффекты. Во всех этих случаях важным экономическим мотивом стало стремление договориться о единых коллективных правилах происхождения товаров, позволяющих облегчить и удешевить формирование производственных (технологических) цепочек, включающих несколько экономик.

Таблица 3.1

Мегарегиональные интеграционные проекты

Русская / английская аббревиатура	Старт переговоров	Дата подписания	Дата вступления в силу	Число стран, подписавших / ратифи- цировавших к 15.01.2022
ТПП / TRP*	2008 (при- соединение США)	5 октября 2015	—	12 / 2 (за- менено на ВПСТТП)
ВПСТТП / СРТРР*	2017 (а после выхода США из ТТП)	8 марта 2018	30 декабря 2018 (для 6 стран)	11 / 8
ТАТИП / ТТИР*	7–12 июля 2013	—	—	—
РВЭП / RCEP *	9–13 мая 2013	15 ноября 2020	1 января 2022	15 / 10
СЭП ЕС — Япония*	25 марта 2013	17 июля 2018	1 февраля 2019	все
АфКЗСТ / AfCFTA*	февраль 2016	21 марта 2018	7 июля 2019 (для 22 стран)	54 / 37
Один пояс, один путь**	сентябрь 2013 (объявлено)			непримени- мо

* ТАТИП / ТТИР — Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство; TRP — Транстихоокеанское партнерство; СРТРР — Всеобъемлющее и прогрессивное Соглашение о Транстихоокеанском партнерстве (TRP-11); РВЭП / RCEP — Региональное всеобъемлющее экономическое партнерство; СЭП — Соглашение об экономическом партнерстве; АфКЗСТ / AfCFTA — Африканская континентальная зона свободной торговли.

** «Один пояс, один путь» — односторонне провозглашенная стратегия, впоследствии одобренная десятками участников.

Составлено по: официальные сайты РТС, ВТО и стран-членов.

Начало переговоров по ТАТИП, ТТП и СЭП ЕС — Япония имеет и политологические объяснения. На протяжении предшествующих двух десятилетий крупные развитые экономики сосредоточивались на формировании своих сетей РТС Север — Юг, как бы тренируясь

на партнерах меньшего масштаба. Такие соглашения не требовали от «боссов» серьезных уступок — они сами определяли повестку и контуры договоренностей. В начале нового тысячелетия ставки стали повышаться: все чаще в качестве «младших» партнеров для США, ЕС и Японии стали выступать другие развитые экономики, но меньшего масштаба: были подписаны ССТ и подобные им соглашения между США и Австралией, ЕС и Канадой, Японией и Австралией; Р. Корея подписала ССТ и с США, и с ЕС. Накопленный опыт, вероятно, подвел лидеров к мысли о необходимости следующего шага: взаимных переговоров о либерализации торговли между крупнейшими развитыми экономиками. Вероятно, к этому подталкивало и продолжающееся усиление Китая. Устранение оставшихся экономических барьеров между ключевыми западными экономиками и формирование согласованных (без участия Китая) норм и правил, касающихся разных аспектов экономического взаимодействия, выглядит логичным средством в глобальной конкурентной борьбе.

Как известно, Китай выступил с инициативой «Один пояс, один путь» в 2013 г. Обратим внимание, что объявление об инициативе произошло почти одновременно со стартом переговоров по мегарегиональным инициативам. Можно допустить, что «Пояс и путь» стал своеобразным ответом на вышеназванные мегапроекты. По масштабу вовлеченных стран этот проект сопоставим с мегарегиональными инициативами или даже превосходит их. Однако по форме он сильно отличается. Это новая модель экономической интеграции, включающая финансовую, инфраструктурную и отчасти торговую составляющие и асимметричная по составу участников и распределению ролей.

Мегарегиональные инициативы — важный шаг к решению проблемы «чашки спагетти» — паутины двусторонних ССТ. Потенциально мегарегиональные соглашения (независимо от причин и целей их появления) могли бы стать альтернативой механизму многосторонней либерализации в рамках ВТО. Однако воплощение этих масштабных замыслов в жизнь оказалось сложным делом. Самая крупная и потенциально влиятельная мегарегиональная инициатива, ТАТИП, не была доведена даже до стадии подписания. Две мощные силы, ЕС и США, оказались не готовы к серьезным взаимным уступкам в сфере

торговли услугами, защиты прав интеллектуальной собственности, разрешения инвестиционных споров, унификации стандартов продуктов питания, доступа к системам госконтрактов и др. Соотношение сравнительно скромных ожидаемых выгод и разнообразных опасений и рисков оказалось не в пользу сторонников соглашения, и переговоры в конце 2016 г. были прекращены.

Новую главу в историю РТС вписало президентство Трампа в США. Американский президент вывел Соединенные Штаты из уже подписанного соглашения о Транстихоокеанском партнерстве и добился пересмотра условий НАФТА. Вместе с его негативным отношением к ВТО все это отражало новую реальность: США перешли к оборонительной, протекционистской позиции в международной торговой политике, фактически отдав Китаю, как более конкурентоспособному производителю товаров, роль защитника ценностей свободной торговли. Тот факт, что администрация Джо Байдена не торопится вернуть США на глобалистские позиции в торговой политике, заявляя, что «свободная торговля — не священное писание» [Swanson, 2021], говорит о неслучайности данного поворота. Можно согласиться с мнением голландского эксперта Р. Кортвега, что «Трамп, брексит и европейский скептицизм по поводу ТАТИП означают конец трансатлантического лидерства в торговле» [Korteweg, 2017].

Глубокие региональные торговые соглашения

Важнейшей тенденцией последних десятилетий является усложнение РТС с точки зрения принимаемых на себя странами обязательств. База данных региональных торговых соглашений ВТО слабо отражает эту тенденцию, выделяя только три типа договоренностей с точки зрения их содержания: соглашения по торговле товарами и соглашения об экономической интеграции, подразумевающие торговлю услугами, а также соглашения, совмещающие оба типа. На январь 2022 г. таких РТС было, соответственно, 170, 2 и 181. В 2021 г. эксперты Всемирного банка сформировали гораздо более детальную базу данных о РТС, сделав упор на глубокие торговые соглашения (ГТС) [Fernandes et al., 2021]. Ее недостатком является охват не всех

подписанных и вступивших в силу региональных торговых соглашений: последние по времени заключения соглашения не могли быть учтены. Тем не менее это крупный шаг на пути к пониманию специфики и тенденций глубоких торговых соглашений.

Создатели Базы ГТС выделяют основные (существенные) (substantive) положения соглашений, подразумевающие конкретные обязательства участвующих государств. Карта (рис. 3.2) демонстрирует большее среднее количество существенных обязательств, характерное для РТС с участием развитых государств, а также стран Тихоокеанского альянса (Мексика, Колумбия, Перу, Чили) — т. е. стран, выбравших интеграционную стратегию открытого регионализма. Несколько удивляет отсутствие таких данных по РТС с участием ряда стран Ближнего и Среднего Востока.

Авторы-создатели Базы ГТС разделяют направления договоренностей на ВТО+ (те, которые развивают уже существующие в повестке ВТО направления) и ВТО-Х (ВТО-экстра) — положения, отсутствующие в повестке ВТО. Представляет интерес предложенное авторами Базы деление ключевых положений (договоренностей) РТС по

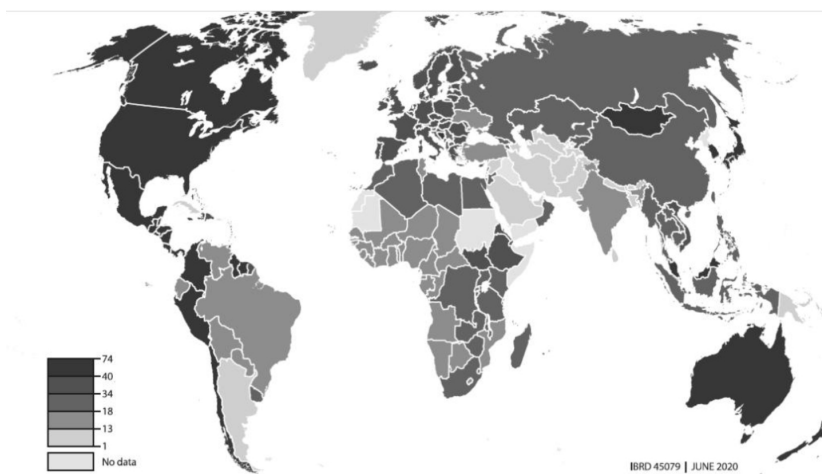


Рис. 3.2. Среднее число основных положений в РТС в разбивке по странам.

Составлено по: Handbook (2021) Handbook of Deep Trade Agreements.
Edited by Aaditya Mattoo, Nadia Rocha, and Michele Ruta, Washington, DC:
World Bank

критерию избирательности на преференциальные, т. е. исполнимые в отношениях с партнерами по РТС, и недискриминирующие, т. е. те положения, действие которых автоматически распространится на всех партнеров страны (табл. 3.2).

Таблица 3.2

**Наиболее экономически значимые положения РТС
по степени избирательности**

Преференциальные положения	Недискриминирующие положения
Снижение тарифов, антидемпинговые, компенсационные меры, экспортные налоги, госзакупки	Инвестиционные меры, связанные с торговлей (TRIMS), сунитарные и фитосанитарные меры, работа таможи, технические барьеры в торговле, либерализация движения капитала, регулирование деятельности госпредприятий и господдержки, защита конкуренции, защита прав на интеллектуальную собственность

Составлено по: Hofmann, C., Osnago, A., Ruta M. (2017) Horizontal Depth. A New Database on the Content of Preferential Trade Agreements. Trade and Competitiveness Global Practice Group, Policy Research Working Paper 7981. February 2017.

Выделение группы недискриминирующих обязательств весьма интересно, т. к. затрагивает вопросы внутриэкономического регулирования, которые все чаще появляются в текстах ГТС. Иногда внутренние регулятивные нормы адаптируют к международным стандартам, а иногда — к стандартам конкретного крупного партнера. Так, несостоявшееся мегарегиональное соглашение ТТП включало раздел о регуляторном сближении (*regulatory coherence*), основанный на традициях американской правовой системы. А полтора десятка соглашений об ассоциации с ЕС содержат прямые указания на необходимость сближения законодательства с *acquis* Евросоюза — как, например, в соглашении об ассоциации ЕС с Украиной [Association agreement, 2014]. Некоторые авторы указывают и на так называемый брюссельский эффект — когда страны, стремящиеся к сближению с ЕС, сами, без обязывающих соглашений, приближают свои регуля-

тивные механизмы к европейским стандартам [Golberg, 2019]. В этом можно усмотреть новую форму взаимной конкуренции ключевых развитых экономик — конкуренции за партнеров, которые вынуждены примыкать к той или иной системе регулятивных институтов.

Собранные и систематизированные создателями Базы глубоких торговых соглашений [Fernandes et al., 2021] данные свидетельствуют об эволюции от РТС к ГТС как по количеству охватываемых областей экономической политики, так и по глубине обязательств в рамках этих областей. Как видно из диаграммы (рис. 3.3), из числа положений, не охваченных повесткой дня ВТО, в трех из каждых четырех торговых соглашений содержатся положения о защите конкуренции.

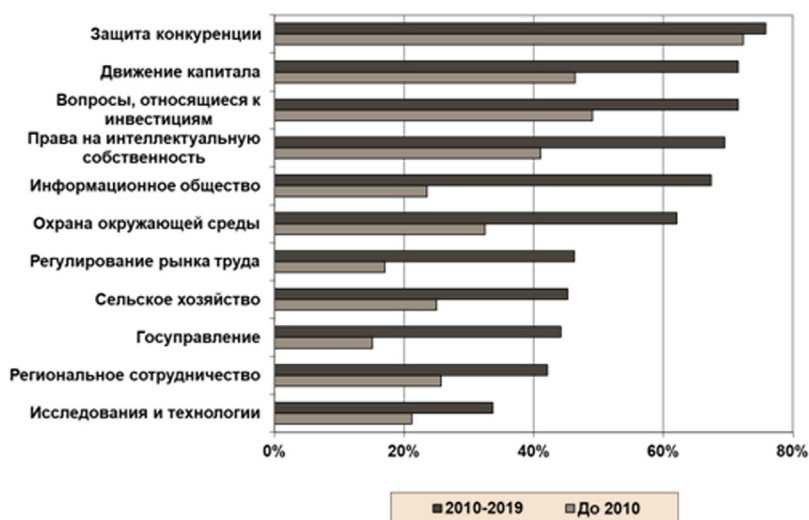


Рис. 3.3. Положения ВТО-Х в РТС второго десятилетия XXI в. и в более ранних РТС, %

Примечание: «вопросы, относящиеся к инвестициям» включают договоренности по таким вопросам, как: обмен информацией; развитие правовой базы; гармонизация и упрощение процедур; национальный режим; создание механизма урегулирования споров. «Движение капитала» включает договоренности о либерализации движения капитала и запрете новых ограничений в этой сфере. «Госуправление» включает договоренности по технической поддержке и обучению, обмену информацией, совместным проектам.

Составлено по: расчеты автора, основанные на Базе ГТС [Fernandes et al., 2021]

За последнее десятилетие резко выросла (с половины до 70 % РТС) популярность положений, регулирующих привлечение капитала и защиту инвесторов. Столь же часто встречаются положения о защите прав на интеллектуальную собственность (ранее — в 42 % соглашений) и о регулировании сферы информационных технологий (рост с четверти до 2/3 общего числа РТС). Удвоилась также популярность положений, связанных с защитой окружающей среды. Около 40 % соглашений включают разделы о защите прав трудящихся и сотрудничестве в сферах сельского хозяйства, науки и региональных вопросах.

Важный критерий классификации положений торговых соглашений — их юридическая исполнимость. Юридически обязывающими или исполнимыми (*legally enforceable*) создатели Базы ГТС считают четко сформулированные положения, на которые можно ссылаться в случае возникновения спорных ситуаций. Наибольший уровень исполнимости характерен для тех положений, которые касаются движения капитала и защиты инвесторов (рис. 3.4). Вывод об ограниченной юридической исполнимости многих положений, содержащихся в глубоких торговых соглашениях, можно считать одним из интересных результатов работы над Базой ГТС. Разумеется, суждения о юридической применимости — экспертные, но в сфере права все оценки — экспертные. Очевидно, ознакомление с классификациями и оценками, приведенными в Базе глубоких торговых соглашений применительно к данному критерию, послужит основой для совершенствования формулировок следующих, а возможно, и уже действующих РТС и, вероятно, их стандартизации с опорой на лучшие образцы.

В литературе появляется немало публикаций, посвященных эффектам глубоких торговых соглашений и включения в них тех или иных положений¹⁰. Рамки данного раздела не позволяют подробно изложить все результаты исследований в этой области. Общие выводы по ГТС просты: обязательства, принимаемые странами в рамках

¹⁰ Например, С. Дхингра с соавторами обнаружили, что глубокие РТС увеличивают торговлю услугами примерно на 30 % по сравнению с неглубокими соглашениями. По оценке этих авторов, положения об услугах, инвестициях и конкуренции являются наиболее эффективными для снижения торговых барьеров. Их вклад в рост экспорта оценивается в 60 % от совокупного эффекта ГТС [Dhingra et al., 2018; 2021].



Рис. 3.4. Юридически исполнимые (обязывающие) и необязывающие положения ВТО-Х в РТС, %от общего числа соглашений на 2017 г.

Составлено по: расчеты автора, основанные на базе данных Deep RTA

региональных торговых соглашений, продолжают расширяться и усложняться; в меньшей степени это относится к РТС между развивающимися государствами, в наибольшей — между развитыми.

Таможенные союзы: специфика и перспективы

Предшествующие рассуждения касались главным образом соглашений о свободной торговле и ГТС, выросших на их основе (ССТ+). Между тем обсуждение состояния и современных тенденций региональной интеграции было бы незавершенным без упоминания таможенных союзов — другой классической формы региональных торговых соглашений. В мире всего 18 РТС числятся таможенными союзами, и число их не растет. Однако участниками таких соглашений являются около 90 государств, и на карте мира они занимают заметное место. Поэтому посвятим им несколько абзацев.

В последнее десятилетие XX в. распространилось понимание, что ТС не является обязательной стадией интеграционных процессов: движение к безбарьерному обмену товарами, услугами, капиталом

информацией, да и человеческими ресурсами возможно и без координации внешнеторговой политики в отношении третьих стран. К тому же ТС как форма РТС ограничивает свободу стран-участниц заключать ССТ с другими странами по своему усмотрению.

У таможенного союза теоретически есть важное преимущество перед зоной свободной торговли: возможность отказа от таможенного контроля на взаимных границах, выноса его на внешний периметр союза. Это может дать дополнительный потокообразующий эффект за счет снижения издержек времени и денег на процедуры пересечения границ. Однако на практике эта возможность оказывается труднореализуемой, и подавляющее большинство региональных объединений, называющих себя таможенными союзами, не являются полноценными ТС, сохраняя таможенный контроль на внутренних границах.

Это обесценивает саму идею ТС, и их сохранение можно объяснить иными факторами, в том числе политическими, а также психологическими — инерцией ранее принятых решений и построенных идеологических конструкций. Признание этого факта как реальности, с которой сложно бороться, а также повышение роли глобальных связей по сравнению с региональными и преодоление психологической зависимости от концепции Балассы способны в не столь далекой перспективе привести к снижению популярности идеи таможенного союза как формы РТС и в ряде случаев даже к замене его на иные формы региональных объединений, не предполагающие унификации внешнеторговой политики. Движение в этом направлении уже заметно в Африке: 54 из 55 государств этого континента заключили соглашение о континентальной зоне свободной торговли. Реализация этой договоренности ставит под вопрос функции шести-семи ныне существующих здесь соглашений о таможенном союзе. Их единый внешний тариф сохранит свою роль только в торговле с третьими странами — за пределами Африки.

В Латинской Америке — еще одном регионе, где таможенные союзы были популярны, фактически сохранился только один из них, Меркосур — да и он не доведен до стадии полноценного ТС и не демонстрирует динамичного развития. Андское сообщество, с его обширным количеством общих институтов и программ, на практике

давно утратило функции таможенного союза. Его основные участники заключили целый ряд ССТ с разными партнерами, перейдя к реализации модели открытого регионализма. Центральноамериканский общий рынок как таможенный союз давно существует только на бумаге (на сайте ВТО), несмотря на попытки его реанимации: на практике его участники сформировали Центральноамериканскую интеграционную систему, в рамках которой страны-участницы пытаются развивать экономические и политические связи по нескольким направлениям, включая свободную торговлю между собой и с США, по соглашению ЦАФТА-ДР¹¹.

Ряд таможенных союзов тем не менее может сохраниться. Никто не ставит под вопрос действенность таможенного союза ЕС, работает и ТС ЕС плюс Турция. Неплохие перспективы и у Евразийского экономического союза, однако это — тема другого очерка данной книги.

РТС и пандемия COVID-19

Пандемия COVID-19 оказала противоречивое влияние на торговую политику стран, в том числе на их отношение к РТС. На первых этапах правительства были озабочены тем, как ограничить рост заболеваемости. Закрытие или ограничение передвижений через государственные границы не могло не сказаться на товаропотоках и на производстве товаров и услуг. Заключение новых РТС выглядело неактуальной задачей.

Так, французское руководство выступило за приостановку торговых переговоров ЕС с Чили и Новой Зеландией, против ССТ ЕС с Меркосур (под предлогом защиты тропических лесов) и против возобновления торговых переговоров с США [Bilaterals.org, 2021]. Япония также отложила торговые переговоры, однако затем вернулась к этой повестке дня, когда на первый план вышли проблемы борьбы с экономическими последствиями пандемии. Схожую эволюцию претерпела позиция правительства Индии. В 2020 г. оно проанализировало ранее заключенные РТС и пришло к выводу об их негативных результатах

¹¹ ЦАФТА-ДР — соглашение о свободной торговле между странами Центральной Америки, Доминиканской Республикой и США, заключенное в 2005 г.

для торгового баланса страны: в этой связи Индия вышла из проекта ВРЭП. Однако в 2021 г. произошло падение объемов индийского экспорта, и правительство решило вернуться к переговорам по РТС, но уже преимущественно с богатыми партнерами, на рынках которых индийские товары и услуги более конкурентоспособны и которые способны стать источником новых инвестиций в индийскую экономику [Financial Express, 2021].

Реакция на пандемию была и на уровне РТС, но разной интенсивности. Самой сильной и многоаспектной она оказалась в ЕС и АСЕАН. Эти объединения, еще до начала пандемии COVID-19 выстроившие общую политику в области здравоохранения и соответствующие коллективные институты, сформировали специальные фонды для борьбы с пандемией и ее последствиями, организовали обмен актуальной информацией и опытом, координировали политику введения ограничений на передвижения. ЕС ввел единый цифровой сертификат о вакцинации и занялся реформированием своих институтов в сфере управления здравоохранением, чтобы повысить их эффективность в кризисных ситуациях. Другие РТС ограничились точечными мероприятиями и/или формированием небольших целевых фондов. А объединение США, Канады и Мексики на коллективном уровне не предприняло никаких шагов. Хотя США, конечно, внесли большой вклад в борьбу с пандемией, разработав вакцины и способствуя их распространению в других странах, в том числе через инициативы COVAX для помощи развивающимся странам, а также согласились приостановить патентную защиту этих вакцин. Сопоставление реакции РТС на пандемию приводит к выводу, что коллективные решения лучше принимаются и выполняются в РТС со сбалансированной структурой, в отличие от асимметричных РТС, где доминирующая страна больше занята собственными проблемами, особенно если она имеет геополитические приоритеты.

Заключение

Региональные торговые соглашения остаются важной компонентой пейзажа международных экономических отношений. Они множатся, дифференцируются, содержание многих из них усложня-

ется, захватывая и вопросы внутриэкономической политики. Анализ эволюции РТС показывает, что в их распространении играли роль не только экономические, но и политические и психологические факторы, помогающие, в частности, понять логику почти одновременного (по историческим меркам) появления большого количества похожих друг на друга РТС. Появление мегарегиональных инициатив и усложнение обязательств, которые берут на себя участники РТС, отражает усложнение международных хозяйственных связей, удлинение технологических цепочек. Информационная революция обеспечивает технологическую основу этих процессов, идущих и в глобальном, и в региональном масштабе.

Литература

Шеров-Игнатъев (2012) Таможенные союзы в интегрирующемся мире. СПб., 2012.

Association agreement (2014). Association agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/november/tradoc_155103.pdf (дата обращения: 01.12.2021).

Baldwin R.(1993). A Domino Theory of Regionalism. No 4465, *NBER Working Papers from National Bureau of Economic Research*, 1993.

Baldwin, R. and Jaimovich, D. (2010) Are Free Trade Agreements Contagious? *CEPR Discussion Paper 7904*.

bilaterals.org (2021) Macron says France 'will continue' to oppose EU-Mercosur trade deal, *Buenos Aires Times*, 3 September 2021, <https://www.bilaterals.org/?macron-says-france-will-continue&lang=en> (дата обращения: 11.01.2022).

Dhingra, et al (2018) Dhingra, S, R Freeman, and E Mavroeidi, Beyond tariff reductions: What extra boost from trade agreement provisions?, *CEPR Discussion Paper DP12795*,

Dhingra, et al (2021) Dhingra, S, R Freeman, and H Huang , The impact of non-tariff barriers on trade and welfare, *LSE Centre for Economic Performance Discussion Paper DP1742*.

Fernandes et al. (2021) Ana Margarida Fernandes, Nadia Rocha, and Michele Ruta. Deep Trade Agreements. Data, Tools and Analysis. World Bank.

Financial Express (2021) India to start talks for three more free trade agreements: Piyush Goyal. *Financial Express*, October 15, 2021 <https://www.financialexpress.com/economy/india-to-start-talks-for-three-more-free-trade-agreements-piyush-goyal/2350105/> (дата обращения: 14.11.2021).

Golberg, E (2019) Regulatory Cooperation — A Reality Check. Mossavar-Rahmani Center for Business & Government, Harvard University *M-RCBG Associate Working Paper Series*, No. 115. April 2019.

Handbook (2021) Handbook of Deep Trade Agreements. Edited by Aaditya Mattoo, Nadia Rocha, and Michele Ruta, Washington, DC: World Bank.

Hofmann, C., Osnago, A., Ruta M. (2017) Horizontal Depth. A New Database on the Content of Preferential Trade Agreements. Trade and Competitiveness Global Practice Group, *Policy Research Working Paper 7981*. February 2017.

Korteweg R. (2017) The End of the Transatlantic Trade Consensus? 21 February 2017. <https://www.cer.eu/insights/end-transatlantic-trade-consensus> (дата обращения: 4.11.2021).

Kowalczyk, C., Wonnacott, R. (1992) Hubs And Spokes, And Free Trade in the Americas. *NBER Working Paper Series, Working Paper No. 4198*. Cambridge, MA, October 1992.

Lee T. and Bai, B. (2013) Taedong Lee and ByoungInn Bai, ‘Network analysis of free trade agreements’ (2013), *The Korean Journal of International Studies* 11(2).

OECD (2021) Regional trade agreements. <https://www.oecd.org/trade/topics/regional-trade-agreements/>(дата обращения: 18.10.2021).

Swanson, A. (2021) In Washington, ‘free trade’ is no longer gospel. *The New York Times*, 17.03.2021— URL: <https://www.nytimes.com/2021/03/17/business/economy/free-trade-biden-tai.html> (дата обращения: 24.05.2021).

Viner J.(1950) The Customs Union Issue. By Jacob Viner. (New York: *Carnegie Endowment for International Peace*. 1950.

WTO (2022). Regional trade agreements. <https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> (дата обращения: 14.01.2022).

ОЧЕРК 4. УЧАСТИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВТО

Введение

Российская Федерация присоединилась к Всемирной торговой организации (ВТО) 22 августа 2012 г., после 18-летнего периода переговоров. Этот процесс был обусловлен различными внешними и внутренними факторами, которые как усложняли, так и ускоряли достижение цели [Сутырин, 2012]. Внутренние стимулы для участия России в деятельности ВТО были связаны с попыткой поиска дополнительных инструментов, направленных на решение различных экономических проблем. Кроме того, наличие относительно слабых государственных институтов и сильных лоббистских групп в конкретных секторах экономики требовало поиска дополнительных движущих сил для развития. Таким образом, вступление в ВТО послужило толчком для многих институциональных изменений, происходящих внутри страны.

Неудовлетворительная товарная структура внешней торговли, сильная зависимость от цен на энергоносители при экспорте, необходимость устранения многочисленных торговых барьеров, с которыми сталкиваются российские экспортеры на мировых рынках, а также придание дополнительного импульса национальным производителям для повышения уровня их конкурентоспособности стали другими аргументами в пользу присоединения. Среди доводов «за» также наиболее часто использовались следующие.

Россия стремилась участвовать в определении международной переговорной повестки и влиять на процесс принятия решений при формировании правил и норм регулирования международной торговли. РФ постепенно улучшала свои позиции в рейтинге

международной торговли. В то же время страна была лишена возможности разрабатывать многосторонние нормы, регламентирующие этот процесс. Таким образом, она стремилась принимать участие в формировании правил международной торговли (rule-maker, rule-comaker), отойдя от статуса игрока, который просто вынужденно им следует (rule-taker).

Предполагалось, что присоединение к ВТО будет способствовать формированию прозрачной и предсказуемой функциональной среды. Этот аргумент связан с пониманием того, что одних внутренних стимулов может быть недостаточно для ускоренного развития и совершенствования национальной институциональной системы. Например, так или иначе, различные структуры, связанные с формированием и реализацией торговой политики в России, создавали высокую степень неопределенности для представителей отечественного и зарубежного бизнеса. Поэтому предполагалось, что страна, следуя принципу прозрачности, улучшит доступ к информации о правилах и положениях национальной торговой политики. При этом при ее разработке будут учитываться обязательства РФ в ВТО.

Предполагалось улучшить доступ российских товаров и услуг на зарубежные рынки. Достижение этой цели планировалось путем реализации принципа недискриминации, главным образом за счет распространения режима наиболее благоприятствуемой нации (РНБ) и национального режима (НР) на продукцию российских компаний.

Увеличение притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Предполагалось, что созданная прозрачная и предсказуемая институциональная среда приведет к общему улучшению делового климата в стране. Это должно было способствовать увеличению прямых иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность и сектор услуг.

Можно было ожидать, что либерализация доступа на национальный рынок заставит отечественные компании повышать свою конкурентоспособность. Этот аргумент сводится к тому, что даже если до присоединения вариант лоббирования для многих компаний и выглядел предпочтительнее, в новых условиях выбор в пользу мер по повышению конкурентоспособности может оказаться экономически более целесообразным.

Многие эксперты восприняли возможность защиты национальных торговых интересов с помощью системы урегулирования споров ВТО как одно из ключевых потенциальных преимуществ членства России в деятельности организации. Действительно, в десятках случаев, когда российские экспортеры заявляли о нарушении своих прав государственными органами других государств, наша страна располагала ограниченным набором инструментов, с помощью которых можно было влиять на меры торговой политики своих торговых партнеров. Членство в ВТО должно было предоставить России новые возможности, включая доступ к инструментам урегулирования споров, предусмотренным правилами этого международного института.

В то же время участие в урегулировании торговых споров — это не только дополнительная возможность для страны-члена, но и весьма серьезный вызов. В дополнение к правам Российская Федерация взяла на себя целый ряд обязательств и приобрела новые обязанности. Отдельные меры российской торговой политики вызывали и вызывают вопросы у некоторых членов ВТО. Наиболее принципиальные проблемы выносятся в Орган по урегулированию споров, и Россия не может это игнорировать.

Представляется, что в настоящее время вопрос членства России в ВТО уже не вызывает такого большого интереса у широкой общественности и представителей бизнес-сообщества, как это было до присоединения и пару лет спустя. В обществе нет широкой дискуссии о последствиях членства; дебаты о будущем ВТО ведутся довольно ограниченной группой специалистов. Справедливости ради следует отметить, что периодически появляются популистские идеи относительно необходимости выхода РФ из этой организации. Так, в 2017 г. фракция КПРФ внесла в Государственную думу РФ соответствующий законопроект. Аргументация данной инициативы достаточно примитивна — ее идеологи считают, что членство в ВТО препятствует росту национальной экономики [Исаченко, 2017].

В сложившихся обстоятельствах достаточно примечательно, что среди более чем 2,7 млн ежемесячных посещений веб-сайта ВТО в 2019 г. на Россию приходилось большинство — 16,5 %, за которыми следуют США (15,6 %), Китай (9,3 %), Великобритания (4,0 %) и Индия (3,8 %) [WTO Annual report, 2020]. Принимая во внимание

различия в численности населения в этих странах, интерес, вызванный Россией, выглядит еще более впечатляющим.

В данном очерке предполагается проанализировать различные аспекты участия РФ в деятельности ВТО. Прежде всего, будут рассмотрены позиции России по важнейшим вопросам повестки дня переговоров Дохийского раунда. Во-вторых, авторы исследуют основные меры торговой политики, принятые правительством в соответствии с обязательствами страны. Наконец, в главе рассматривается использование Российской Федерацией системы урегулирования споров. В отечественных источниках мало официальной информации о приоритетах России, которые она хотела бы реализовать в рамках переговорной повестки в организации. Поэтому мы опираемся в основном на данные ежегодных отчетов ВТО, уведомления, не носящие конфиденциальный характер, заявления отечественных политиков и официальные декларации переговорных групп и организаций, в которых представлена наша страна.

Российская Федерация как член ВТО: первые шаги

Российская Федерация стала членом ВТО через 11 лет после начала Дохийского раунда. Уже тогда было довольно очевидно, что организация сталкивается с серьезными трудностями в области своего развития, а достижению новых соглашений мешают противоречащие интересы различных групп членов. Однако внутренние проблемы организации не уменьшили ее ценности для России. По словам Максима Орешкина, бывшего министра экономического развития РФ, мы придерживаемся идеи, что ВТО — это краеугольный камень в системе мировой торговли, то, что здесь должна быть справедливая система для всех ее участников, должна учитываться позиция каждой из стран. Конечно, она должна быть работоспособной: решения, которые там принимаются, должны исполняться и должны быть обязательными для всех¹². Поэтому страна старается не просто обеспечить, а скорее максимально

¹² RNS (2019). *Орешкин рассказал о позиции России на переговорах по ВТО*. 28 июня 2019 г. URL: <https://rns.online/economy/Oreshkin-rasskazal-o-pozitsii-Rossii-na-peregovorah-po-VTO-2019-06-28/> (дата обращения: 14.11.2021).

продвигать модель «сосоздатель/сохранитель правил» [Koval & Sutyryn, 2019].

В соответствии с этой точкой зрения, позиция России на переговорах в рамках ВТО довольно далека от позиции возмутителя спокойствия (trouble-maker). В отличие от недавней «глубоко укоренившейся неприязни администрации США к многосторонности, похоже, основанной на ожидании того, что у Соединенных Штатов всегда будет больше рычагов воздействия, когда они столкнутся с одним, а не со многими партнерами по другую сторону стола» [VanGrasstek, 2017, р. 63], российское правительство полагается на многосторонние правила, обязательные для всех членов. Поэтому РФ участвует в ключевых направлениях переговоров ВТО, включая традиционные и новые вопросы.

Наряду с другими членами Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), в 2018 г. Россия подчеркивала «важность работы по созданию свободных и открытых рынков и важность международной торговли и инвестиций для обеспечения процветания». РФ верит в важность либерализации и упрощения процедур торговли для достижения устойчивого глобального экономического роста и создания рабочих мест. Согласно совместной декларации, страны АТЭС выражают идею, что хорошо функционирующая ВТО способна обеспечить прозрачные и недискриминационные рамки для постепенной либерализации торговли на основе правил, согласованных ее членами; содействовать электронной и цифровой торговле, выявлять и сокращать неоправданные барьеры¹³. Аналогичную позицию занимают страны БРИКС, которые подчеркивают центральную роль ВТО в обеспечении предсказуемости, стабильности и правовой определенности в международной торговле¹⁴.

¹³ APEC (2018). *The 26th APEC Economic Leaders' Meeting Port Moresby, Papua New Guinea* 18 November 2018 “The Chair’s Era Kone Statement” URL: https://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2018/2018_aelm (дата обращения: 14.11.2021).

¹⁴ BRICS (2020). *Joint Statement by BRICS Trade Ministers on Multilateral Trading System and the WTO Reform*. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/277201202446c7f180629c72df3da4cb/JC_on_MTS_and_WTO.pdf (дата обращения: 14.11.2021).

Аналогичная идея была озвучена в 2021 г. в совместной декларации 34 членов ВТО, включая Россию, Канаду, Чили, Казахстан, Японию, Израиль, Корею и ряд других государств, подтвердившей поддержку многосторонней торговой системы, основанной на правилах. Страны утверждают, что они «признают ВТО выдающимся глобальным форумом для установления торговых правил и управления, который способствует развитию международной торговли и развитию, в том числе путем содействия мирному урегулированию торговых споров и сдерживания протекционизма». В декларации также отмечается, что продуктивная переговорная функция необходима ВТО для достижения значимых результатов для членов на всех уровнях развития, отражающих текущие и возникающие торговые реалии¹⁵. Существует понимание и того, что решение этих проблем требует многогранного подхода, и страны приветствуют сотрудничество с другими международными институтами.

Российская Федерация, будучи членом ВТО, пытается предотвратить ограничительную торговую практику других стран. Довольно много опасений у представителей России вызывают некоторые инициативы Европейского союза. Например, озабоченность вызвали правила ЕС, касающиеся обновления классификации, маркировки и упаковки (CLP) смесей химических веществ; новых антидемпинговых процедур ЕС, содержащихся в Регламентах 2017/2321 и 2018/825. Россия, поддержанная Австралией, Канадой, Мексикой, Филиппинами и США, выразила обеспокоенность по поводу предлагаемого обновления правил ЕС в отношении продуктов, содержащих диоксид титана и кобальт, в связи с потенциальным воздействием на торговлю такими товарами, как краски, игрушки, косметика, пластмассы, и медицинские изделия, включая протезы. Кроме того, ставятся под сомнение защитные меры ЕС в отношении импорта определенных видов стальной продукции.

¹⁵WTO (2021a). *Joint Communication on Systemic Issues from Albania; Australia; Canada; Chile; Colombia; Costa Rica; Ecuador; Guatemala; Hong Kong, China; Iceland; Israel; Japan; Kazakhstan; Kenya; Republic of Korea; Liechtenstein; Malaysia; Mexico; Republic of Moldova; New Zealand; Nigeria; Norway; Paraguay; Philippines; Peru; Qatar; Russian Federation; Singapore; Switzerland; The Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu; Tajikistan; Thailand; Turkey and Uruguay*. URL: WT/GC/W/827/Rev.2 6 October 2021. <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/GC/W827R2.pdf&Open=True> (дата обращения: 16.11.2021).

При этом, согласно базе данных ЮНКТАД TRAINS, по количеству применяемых нетарифных мер ни ЕС, ни сама Россия не являются лидерами (612 и 417 соответственно). Их сильно опережают Китай (7255) и США (6757)¹⁶. Нетарифные меры включают все меры политики, за исключением таможенных пошлин, которые влияют на объемы или цены международной торговли.

Понимая в целом необходимость обсуждения изменений климата и учета их в торговой политике стран — членов ВТО, Россия с осторожностью относится к новым инициативам, которые приведут к дискриминации отечественных производителей при экспорте товаров. РФ, поддержанная Арменией, Китаем, Казахстаном и Кыргызстаном, выразила озабоченность по поводу предлагаемого Европейским союзом режима корректировки выбросов углерода (СВАМ). В соответствии с ним, Европейский союз будет взимать сбор, соответствующий углеродному следу импортируемых из-за пределов ЕС товаров.

Основные опасения связаны с тем, будет ли предлагаемая мера соответствовать правилам ВТО по недискриминации. У России возникло несколько вопросов, относящихся к совместимости применяемых Европейским союзом мер с международными соглашениями об изменении климата, внутренними правилами ЕС и имеющимися научными данными. Например, ее интересует, на каких конкретных положениях международных соглашений по климату ЕС основывает свой механизм. Кроме того, она хотела бы получить объяснение толкования «принципа справедливости и общей, но дифференцированной ответственности и соответствующих возможностей в свете различных национальных обстоятельств» и многих других вопросов¹⁷. Озабоченность, выраженная Россией, имеет не только юридические, но и экономические последствия. Так, СВАМ может

¹⁶ TRAINS online (2021). URL <https://trainsonline.unctad.org/home> (дата обращения: 21.11.2021), BOFIT (2021). URL: https://www.bofit.fi/en/monitoring/weekly/2021/vw202134_4/.

¹⁷ WTO (2021b). *European Union — Proposed Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) Questions from the Russian Federation*. G/MA/W/172 G/C/W/800, 8 October 2021 URL: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/G/MA/W172.pdf&Open=True> (дата обращения: 14.11.2021)

привести к дополнительным издержкам для российских производителей, которые могут превысить 2 млрд евро [Simola, 2021].

Делегация РФ уделяла внимание деталям «официального развода» между ЕС и Великобританией. При поддержке других членов она выражала озабоченность по поводу методологии, используемой для пересмотра тарифных квот после решения Соединенного Королевства покинуть Европейский союз [WTO Annual Report, 2020].

Нельзя утверждать, что у РФ и ЕС есть только противоречивые интересы, есть и объединяющие вопросы. Вместе они напоминают другим членам об ответственности за обеспечение прозрачности и необходимости своевременного представления уведомлений об изменениях торговой политики¹⁸. Примечательно, что Россия не только выражает беспокойство по поводу мер торговой политики, принимаемых другими членами, но и вносит новые идеи на стол переговоров. Например, РФ призвала к повышению прозрачности применяемых тарифов. Она считает, что существующие положения создали разрыв в доступе к информации. В то время как члены организации обязаны публиковать каждое изменение своих тарифов на национальном уровне, нет правила незамедлительно отправлять соответствующие нотификации в ВТО. Страны лишь ежегодного направляют уведомления своих таможенных тарифах.

Россия также уделяет внимание прозрачности тарифных квот, упрощению тарифов и созданию основы для реформ по доступу к рынкам. Она также представила новое предложение о формульном подходе к применению поддержки, искажающей торговлю.

Россия (вместе с более чем 70 другими членами ВТО) входит в неофициальную рабочую группу по микро-, малым и средним предприятиям (ММСП), которая недавно разработала (среди прочего) рекомендации по сбору и ведению информации, связанной с такими компаниями. Кроме того, в РФ поднимают вопросы, касающиеся упрощения процедур торговли этой группы предприятий, содействия вовлечению их в разработку нормативных актов в области торгов-

¹⁸ WTO (2021c). *Trade Facilitation Agreement Four Year Review Article 23.1.6 of the TFA Communication from the European Union and The Russian Federation*. G/TFA/W/47/Rev.1 24 September 2021. URL: <https://docs.wto.org/Dol2fe/Pages/Ss/Directdoc.aspx?Filename=Q:/G/Tfa/W47r1.Pdf&Open=True> (дата обращения: 16.11.2021)

ли, ММСП и Интегрированной базы данных ВТО, Декларации по рассмотрению связанных с торговлей аспектов доступа ММСП к финансированию и трансграничным платежам. Эти инициативы направлены на определение мер, которые могли бы поддержать участие таких предприятий в международной торговле¹⁹.

Россия принимает участие в переговорах по рыболовным субсидиям. Эти переговоры направлены на реализацию пункта 14.6 Целей устойчивого развития ООН (ЦУР ООН), в соответствии с которым страны договорились ограничить субсидии, способствующие чрезмерному вылову рыбы и формированию избыточных производственных мощностей, и ограничить меры, способствующие незаконному, ненаблюдаемому и нерегулируемому рыболовству. Прения продолжаются уже более 20 лет, и в последние два года весьма интенсифицировались. Своей позицией Россия стремится обеспечить устойчивость рыбных запасов и развитие рыбной промышленности. В этой связи страна не поддерживает идею полной отмены субсидий. Вместо этого она настаивает на мерах по сохранению рыболовства и управлению им для поддержания рыбных запасов на устойчивом уровне и, следовательно, для компенсации возможного негативного воздействия субсидий²⁰.

Российская Федерация стала 77-м членом ВТО, ратифицировавшим Соглашение об упрощении процедур торговли (ТФА). Страна принимала активное участие в этих переговорах после присоединения к ВТО. В соответствии с соглашением можно было бы ожидать упрощения таможенных процедур и дальнейшего снижения барьеров. В то же время страной сохраняются и вводятся новые ограничения.

¹⁹ WTO. (2021d) *Declaration on micro, small and medium-sized enterprises (MSMES)* INF/MSME/4/Rev.2 6 October 2021 URL: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/INF/MSME/4R2.pdf&Open=True> (дата обращения: 14.11.2021).

²⁰ Министерство экономического развития РФ. (2021) *Минэкономразвития выступило в ВТО за прагматичный подход к переговорам по рыболовным субсидиям* URL: https://www.economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya_vystupilo_v_vto_za_pragmatichnyy_podhod_k_peregovoram_po_rybolovnym_subsidiyam.html (дата обращения: 14.11.2021).

Пределы либерализации

Следует отметить, что Россия, как относительно новый член организации, занимает довольно консервативную позицию в отношении дальнейшей либерализации своих мер торговой политики. Например, она вошла в состав коалиции участников статьи XII, которые стремятся сократить разрыв между обязательствами первоначальных членов ВТО и более высоким уровнем обязательств, взятых членами группы в рамках их присоединения к организации, тем самым обеспечивая равные условия и более справедливую многостороннюю торговую систему²¹.

У РФ нет реальных стимулов для принятия на себя обязательств в рамках Соглашения ВТО по правительственным закупкам, относящегося к категории договоренностей с ограниченным числом участников. Из протокола о присоединении страны следует, что РФ должна начать переговоры об участии в 2016 г. Это требование было выполнено, но поскольку Россия не обещала его подписывать, она не форсирует процесс взятия на себя обязательств в этом вопросе, обеспечивая лучший режим в отношении отечественных производителей при государственных закупках.

Россия не стремится участвовать в некоторых инициативах, которые могли бы привести к созданию новых многосторонних соглашений или усилению либерализации в некоторых сферах регулирования. Например, наблюдая медленный прогресс в многосторонних переговорах по услугам, некоторые члены ВТО инициировали процесс переговоров по Соглашению о торговле услугами (Trade in Services Agreement, TISA). Он был запущен в 2013 г. 23 странами, которые не захотели ждать, пока будут достигнуты результаты по уточнению и расширению правил Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС). Стороны планировали устранить дискриминационные барьеры для трансграничной торговли услугами, обеспечить более предсказуемую инвестиционную среду для их поставщиков и повысить их мобильность. Кроме того, участники переговоров рассматривали вопросы прозрачности, внутреннего регулирования

²¹ WTO (2021e). The group is composed of Members that joined the WTO after 1995. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/nama_groups_e.htm (дата обращения: 14.11.2021).

ния, финансовых услуг, телекоммуникаций, электронной торговли, передвижения физических лиц, международных морских перевозок, услуг воздушного транспорта, государственных предприятий и услуг экспресс-доставки. Несмотря на то, что эти переговоры велись вне рамок ВТО, отправной точкой стало соглашение ГАТС²². Российская Федерация не рассматривала возможность принять участие в данной инициативе (в отличие, например, от Китая, который не был приглашен присоединиться к переговорам, несмотря на проявленный интерес). Следует отметить, что дискуссии по данному вопросу успехом не увенчались и были приостановлены в 2016 г.

В настоящее время существует несколько открытых вопросов, связанных с Соглашением по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Большинство из них включены в само соглашение в качестве встроенной повестки; некоторые проблемы возникли позже и как ответ на вызовы, с которыми столкнулось мировое сообщество, и как следствие резких изменений в технологическом развитии общества. Например, при обеспечении общественного здравоохранения следует иметь в виду доступность лекарств, которые часто воплощают в себе последние достижения науки, для всего населения. Эта проблема особенно остра для многих развивающихся и наименее развитых стран.

С одной стороны, их промышленность не в состоянии производить необходимые лекарства; с другой стороны, потребители не могут приобретать лекарства по ценам, которые устраивают их разработчиков-патентообладателей. Индия и ЮАР выступали с предложением, требующим отмены Соглашения по ТРИПС в отношении товаров и технологий здравоохранения, включая диагностику, терапию, вакцины, медицинские изделия, средства индивидуальной защиты, их материалы или компоненты, а также их методы и средства производства для профилактики, лечения или сдерживания COVID-19²³.

²² Government of Canada. (2021) *Trade in Services Agreement (TISA)* URL: <https://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/topics-domaines/services/tisa-acsc.aspx?lang=eng> (дата обращения: 17.11.2021).

²³ Access Campaign. (2021) *Proposal for a TRIPS waiver from intellectual property protections for COVID-19-related medicines, vaccines, diagnostics and other health technologies*. Briefing Document Updated 27 May 2021

Россия не заинтересована в этих идеях, поскольку у нее есть потенциал для экспорта или организации лицензионного производства своих вакцин за рубежом. В то же время сложная процедура сертификации иностранных лекарственных средств в РФ приводит к существенным задержкам в выводе новых зарубежных препаратов на российский рынок. Это создает дополнительные барьеры для иностранных фармацевтических компаний и проблемы доступа к передовым разработкам для населения.

По данным Европейского центра международной политической экономии (ЕСІРЕ), Россия применяет наиболее ограничительный режим в отношении трансграничного перемещения данных. В стране действуют строгие требования к их локализации и хранению, а также ряд других мер в области обработки данных, которые налагают высокие издержки на компании. Россия также ввела строгие барьеры для трансграничного перемещения специалистов в области ИКТ [Ferracane, Lee-Makiyama and van der Marel, 2019]. Более того, Роскомнадзор — Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций является федеральным органом исполнительной власти, блокирует некоторые цифровые ресурсы (как это, впрочем, делают и другие члены международного сообщества). Несомненно, существует необходимость контролировать ресурсы, распространяющие неприемлемый контент, такой как детская порнография, экстремизм. Однако, по мнению целого ряда экспертов, в некоторых случаях сервис действует слишком агрессивно.

Существуют и другие опасения, высказанные членами ВТО в отношении мер торговой политики России. В соответствии со статьей 6.2 Соглашения об инвестиционных мерах, связанных с торговлей, Правительство РФ уведомляет, что в стране нет конкретных положений, в которых можно найти инвестиционные меры, связанные с торговлей²⁴. В то же время члены ссылаются на меры, принятые

URL: https://msfaccess.org/sites/default/files/2021-05/COVID_TechBrief_MSF_AC_IP_TRIPSWaiverQ_%26A_ENG_27May2021-2.pdf (дата обращения: 17.11.2021).

²⁴WTO. (2021f) Notifications under Article 6.2 of the TRIMS Agreement of publications in which TRIMS may be found. G/TRIMS/N/2/Rev.31 11 October 2021 URL: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc>.

Россией в отношении ее автомобильной промышленности, наряду с мерами, якобы предписывающими частным компаниям отдавать приоритет товарам, услугам и работам российского производства [WTO Annual Report, 2020].

Члены ВТО сообщают о других видах российской практики, ограничивающей торговлю. США уделяют внимание мерам, касающимся выделения полос радиочастот для иностранных спутниковых операторов, предварительной установки программного обеспечения и определенных налоговых льгот для отечественных ИТ-компаний. Некоторые из высказанных опасений повторяются другими членами [WTO Annual Report, 2021].

Кроме того, отмечается, что в России по-прежнему отсутствуют четкие правила, регулирующие оценку импорта, что создает неопределенность и увеличивает бумажную нагрузку. Высказываются опасения по поводу того, что Федеральная таможенная служба России (ФТС) продолжает использовать справочные цены, которые, по-видимому, не соответствуют оценке счета-фактуры²⁵.

Еще одна проблема, на которую обращали внимание США, заключается в том, что Россия разработала технологию глобального навигационного позиционирования, называемую Глобальной навигационной спутниковой системой (ГЛОНАСС), в качестве альтернативы американской системе глобального позиционирования (GPS). Теперь на всех самолетах российского производства должно быть установлено оборудование спутниковой навигации, совместимое с ГЛОНАСС. Кроме того, любой самолет иностранного производства, указанный в Сертификате эксплуатанта российской авиакомпании, должен иметь оборудование спутниковой навигации, совместимое с ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS. Та же ситуация касается автомобилей, ввозимых в РФ с 2017 г.: все ввозимые транспортные средства, как новые, так и подержанные, должны быть оснащены системой ЭРА-ГЛОНАСС. Любое транспортное средство без оборудования, поддерживающего систему, не

aspx?filename=q:/G/TRIMS/N2R31.pdf&Open=True (дата обращения: 17.11.2021).

²⁵ USTR. (2019) *2019 Report on the Implementation and Enforcement of Russia's WTO Commitments* URL: https://ustr.gov/sites/default/files/2019_Report_on_Russia's_WTO_Compliance.pdf (дата обращения: 14.11.2021).

может быть ввезено в Россию, как это установлено в техническом регламенте²⁶.

На практике, однако, во второй половине 2021 г. для иностранных производителей сложились дискриминационные условия. Речь идет о том, что коллегия Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) 17 августа 2021 г. приняла решение позволить не оснащать системой ЭРА-ГЛОНАСС все автомобили (за исключением машин для перевозки опасных грузов и специально предназначенных для детей), изготовленные на территории ЕАЭС. Решение было вызвано дефицитом полупроводников, который привел к нехватке компонентов для производства систем, и желанием не допустить остановку автозаводов и дефицит российских автомобилей в дилерских сетях²⁷.

Американские компании также жалуются на технические регламенты и связанные с ними требования к тестированию и сертификации продукции в качестве основных препятствий для ряда импортируемых товаров. Российские власти требуют тестирования и сертификации в качестве ключевых элементов процесса допуска на рынок для различных категорий товаров, и только юридическое лицо, зарегистрированное в России, может подать заявку на получение необходимой документации для этих процедур. Возможности для тестирования и сертификации, проводимых компетентными органами за пределами России, ограничены²⁸.

На начальном этапе членства Россия нарушила установленные ВТО ставки импортных пошлин примерно по 150 тарифным позициям, включая бумагу, автомобильные кузова, пальмовое масло, машины и грузовые автокраны. В результате применяемые ставки составили 15 % или 10 % вместо 5 %, включенных в Перечень льгот Российской Федерации. Такая ситуация вызвала беспокойство со

²⁶ International Trade Administration 2021. *Trade Barriers*. URL: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/russia-trade-barriers>. (дата обращения: 17.11.2021).

²⁷ Forbes. (2021) *Автопроизводителям разрешили продавать машины без системы ЭРА-ГЛОНАСС*. 24.08.21 URL: <https://www.forbes.ru/news-room/tehnologii/438027-avtoproizvoditelyam-razreshili-prodavat-mashiny-bez-sistemy-era-qlonass> (дата обращения: 17.11.2021).

²⁸ International Trade Administration. (2019) *Russia — Trade Barriers* URL: <https://www.export.gov/apex/article2?id=Russia-Trade-Barriers> (дата обращения: 18.11.2021).

стороны ЕС и европейских экспортеров, теряющих долю рынка на российском рынке. Канада и Япония выразили аналогичную озабоченность. Япония, в частности, жаловалась на то, что предприятия Страны восходящего солнца были вынуждены платить чрезмерные пошлины, превышающие установленные в РФ уровни, как в случае холодильников, так и телевизоров²⁹. Позже, под давлением угрозы судебных разбирательств в ВТО, применяемые ставки были приведены в соответствие с согласованным перечнем тарифных уступок. Однако, несмотря на отдельные примеры такого рода, в целом Россия осуществила либерализацию своего торгового режима в соответствии с принятыми на себя обязательствами. Стоит отметить, что сложившаяся ситуация не является исключительно российской проблемой. Другие страны — члены организации время от времени также дают повод утверждать, что в своей торговой политике они отходят от норм и правил ВТО.

Следует отметить, что отдельные случаи неисполнения своих обязательств со стороны России были довольно неуклюжими только в начале членства. Позже страна стала как более аккуратной в выполнении своих обязательств, так и более изобретательной при введении торговых ограничительных мер. Некоторые из них стали проблемами при урегулировании споров ВТО.

На торговую политику России и ее деятельность в качестве члена ВТО повлияли режимы санкций, введенные после событий 2014 г. вокруг Украины и Крыма. С одной стороны, членство было направлено на потенциальную экспансию российских товаров и услуг на мировые рынки при одновременном обеспечении надлежащего уровня защиты национальных производителей на внутреннем рынке. С другой стороны, антироссийские санкции были связаны с реальными ограничениями в отношении некоторых российских компаний за рубежом. Кроме того, контрмеры, введенные Российской Федерацией, привели

²⁹ WTO. (2014) *Russian Federation — Trade Restricting Measures — Statements by the European Union, Japan and the United States of America*. URL: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=129233,128287,125318,125241,125165,125077,124442,123594,72762,7690&CurrentCatalogueIdIndex=1&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True (дата обращения: 18.11.2021).

к сокращению присутствия иностранной продукции на российском рынке и, как следствие, предоставили преимущества некоторым российским и иностранным компаниям, заменив недостающий импорт.

Участие России в системе урегулирования споров ВТО

По состоянию на февраль 2021 г. Россия инициировала 8 споров в ВТО и 11 раз выступала в качестве ответчика, причем в этой ипостаси страна использовала различную оборонительную тактику. В некоторых случаях она отменяла дискриминационные меры вскоре после начала спора, в других — предпочитала бороться до конца, как добиваясь победы, так и проигрывая. Можно предположить, что на разнообразие в подходах влияют различные факторы: возможности лоббирования представителей тех или иных отечественных отраслей промышленности, уровень важности вопроса, уровень убежденности в отношении применяемых мер и/или опыта других членов ВТО [Trofimenko, 2019].

Как истец, Россия пытается возбуждать дела, в которых у нее больше шансов выиграть и где она может рассчитывать на существенную поддержку отечественных компаний, заинтересованных в устранении ограничений. На данный момент России удалось выиграть два спора из восьми инициированных. Кроме того, в одном споре часть претензий России была удовлетворена. С учетом отсутствия опыта, относительно небольшого срока членства, длительности самих процедур по урегулированию споров, это не так мало. Такие победы создают дополнительные возможности для отечественных компаний. Похоже, что «обучение на практике» доказало свою важность и показало возможности страны в использовании правовых методов защиты своих интересов. Система урегулирования споров в ВТО известна своей беспристрастностью; поэтому эти успехи благоприятно влияют на международный престиж России. Они дают дополнительные аргументы сторонникам членства РФ в ВТО внутри страны.

В одном из последних споров, инициированном Европейским союзом, ставятся под сомнение различные меры в пользу отечественных товаров и услуг, предоставляемых отечественным организациям, по сравнению с иностранными при проведении государственных

закупок. В частности, ЕС отмечает применение ценовых преференций в закупках, осуществляемых государственными организациями в отношении товаров и услуг российского происхождения, наличие требования о получении предварительного разрешения на закупку определенной продукции машиностроения; установление квот на наличие определенной доли отечественной продукции в процедуре закупок³⁰. ЕС не апеллирует к положениям Соглашения ВТО по правительственным закупкам. Истец утверждает, что имеет место нарушение других документов. В частности, упоминаются Статьи III:4 ГАТТ 1994 г. и XVII:1 ГАТС (Национальный режим), Статья XVII:1(c) ГАТТ 1994 г. (Государственные торговые предприятия), а также Пункт 2 Протокола о присоединении Российской Федерации в совокупности с пунктами 98, 99 и 1450 Доклада Рабочей группы о присоединении Российской Федерации к ВТО (практика осуществления закупок предприятиями, находящимися в собственности государства либо контролируемые государством, и предприятиями, наделенными исключительными и специальными привилегиями).

Одновременно применяются дополнительные инструменты поддержки национальных компаний. Они включают различные виды мер, которые не нарушают правила ВТО или не имеют шансов быть оспоренными. Например, в России постепенно снижался потолок беспошлинных покупок, которые отечественные потребители совершают в зарубежных интернет-магазинах. То же самое относится и к товарам, ввозимым гражданами из-за рубежа для личного потребления. Такие ограничения определенно создают дополнительные возможности для отдельных отечественных компаний. Правительство осуществляет эти «улучшения» в ответ на продолжительные жалобы лоббистов.

Представляется, что России следует более активно использовать систему урегулирования споров ВТО в качестве истца и в то же время применять меры торговой политики таким образом, чтобы шансы на их оспаривание оставались минимальными. Общие недостатки системы (например, длительные процедуры и нынешний кризис с Апелляционным органом) могут ограничить энтузиазм России.

³⁰ WTO. (2022) *DS604: Russian Federation — Certain Measures Concerning Domestic and Foreign Products and Services*. URL https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds604_e.htm (дата обращения: 18.01.2022).

Другим барьером могут быть внутренние российские проблемы: отсутствие компаний, способных и готовых стимулировать и оказывать поддержку правительству в возбуждении споров в ВТО, а также нехватка политической воли на национальном уровне. Россия также должна создавать более комфортные институциональные условия для ведения бизнеса внутри страны и не забывать об интересах различных слоев общества при разработке торговой политики.

В рамках данного очерка нет задачи охарактеризовать каждое судебное производство, связанное с участием РФ. Однако стоит отметить важное обстоятельство, препятствующее полноценному использованию механизма защиты национальных интересов через систему урегулирования споров в ВТО. Оно связано с кризисом в работе Апелляционного органа (АО) ВТО, деятельность которого регулярно подвергалась критике со стороны США. В частности, не все решения, принятые ОРС на основе отчетов АО, устраивали администрацию бывшего президента США Дональда Трампа. Одна из многочисленных претензий в отношении этого органа заключалась в том, что он якобы выходит за рамки своей юрисдикции, создавая новые правила и занимаясь «нормотворчеством». Согласно позиции США, АО устанавливает новые правила, на которые у него нет полномочий, поскольку рекомендации и решения «не могут добавлять или уменьшать права и обязанности, предусмотренные в охватываемых соглашениях» [Bown and Keynes, 2020, p. 14].

Возможность изменения правил существует в рамках решений, принятых на конференциях министров или на уровне Генерального совета. Справедливости ради следует отметить, что члены Апелляционного органа всегда были достаточно точны в своих решениях и формулировках своих докладов, воздерживаясь от выработки новых правил. За весь период работы АО не было ни одного примера, который поставил бы под сомнение беспристрастность судей. Кроме того, США всегда приветствовали те доклады АО, которые вследствие более сильной правовой позиции поддерживали позиции американской стороны. По-видимому, в целом негативное отношение к работе АО продиктовано тем фактом, что Соединенные Штаты довольно часто проигрывали споры, которые ставили под сомнение законность их регулирующих мер.

С 2017 г. США начали намеренно подрывать деятельность АО, хотя страна является одним из наиболее активных участников системы урегулирования споров. Это сделало невозможным приведение в исполнение его решений и поставило под сомнение будущее правил глобальной торговли. Нынешний американский президент Дж. Байден дал понять, что будет придерживаться менее агрессивного подхода к реформированию механизма урегулирования споров ВТО [McBride, Chatzky, and Siripurapu, 2021], хотя ситуация вокруг АО дает серьезные основания полагать, что это не так.

В отличие от США, приоритетом ЕС остается выход из нынешнего тупика Апелляционного органа ВТО в рамках более широкой реформы организации. В результате некоторые страны-члены, желающие найти выход из ситуации вокруг АО, сформировали Многостороннее временное апелляционное соглашение (Multi-party interim appeal arrangement, MPIA). Оно действует с 30 апреля 2020 г. Сегодня ЕС и 22 других члена ВТО являются участниками этого соглашения, предоставляющего им функционирующую и независимую двухуровневую систему урегулирования споров. Предполагается, что она будет применяться до тех пор, пока АО не начнет снова действовать³¹. Можно было бы предположить, что Россия заинтересована в наличии действующей апелляционной структуры, но до настоящего времени интереса к этому не проявляла. Это представляется странным, т. к. доступ к этому механизму открыт, а у России имеются апелляции, на разбор которых у АО не хватило ресурсов.

Недавно в совместном заявлении несколько членов организации отметили: «[мы] подтверждаем нашу приверженность соблюдению правил ВТО при ведении наших торговых отношений. Двухуровневая система урегулирования споров ВТО и ее обязательный характер являются центральным элементом обеспечения безопасности и предсказуемости многосторонней торговой системы. Поэтому мы напоминаем о нашей твердой решимости восстановить ее эффективное функционирование, в том числе посредством необходимых реформ, и призываем всех членов конструктивно участвовать в поиске

³¹ European commission. (2020) *The WTO multi-party interim appeal arrangement gets operational*. URL: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2176> (дата обращения: 18.11.2021).

решений выявленных проблем»³². Россия разделяет эту позицию. В частности, в упомянутой выше декларации БРИКС особо подчеркивается первостепенная важность обеспечения восстановления и сохранения нормального функционирования двухступенчатой обязательной системы разрешения споров ВТО, включая назначение членов Апелляционного органа и необходимость скорейшего восстановления в полном составе Апелляционного органа³³.

Заключение

Представляется, что Российская Федерация пытается получить как можно больше от членства в ВТО, по крайней мере на уровне выработки правил. Страна понимает проблемы, стоящие перед организацией, и готова работать вместе с другими государствами над поиском решений. Екатерина Майорова, руководитель Департамента международных переговоров Минэкономразвития России, заявила, что основная сложность в том, что члены ВТО по-разному идентифицируют проблемы «внутри» организации, которые должны быть предметом переговоров о ее реформе. В то же время она утверждает, что единственное, с чем согласны абсолютно все — альтернативы ВТО на сегодняшний момент нет³⁴.

³² WTO. (2021g) *Joint Communication on Systemic Issues from Albania; Australia; Canada; Chile; Colombia; Costa Rica; Ecuador; Guatemala; Hong Kong, China; Iceland; Israel; Japan; Kazakhstan; Kenya; Republic of Korea; Liechtenstein; Malaysia; Mexico; Republic of Moldova; New Zealand; Nigeria; Norway; Paraguay; Philippines; Peru; Qatar; Russian Federation; Singapore; Switzerland; The Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu; Tajikistan; Thailand; Turkey and Uruguay*. WT/GC/W/827/Rev.2 6 October 2021. URL: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/GC/W827R2.pdf&Open=True> (дата обращения: 18.12.2021).

³³ BRICS (2020). *Joint Statement by BRICS Trade Ministers on Multilateral Trading System and the WTO Reform*. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/277201202446c7f180629c72df3da4cb/JC_on_MTS_and_WTO.pdf (дата обращения: 14.11.2021).

³⁴ Министерство экономического развития РФ (2021b). *Екатерина Майорова: важно, чтобы ВТО была способна бороться с новыми формами протекционизма*. URL: https://www.economy.gov.ru/material/news/ekaterina_mayorova_vazhno_chtoby_vto_byla_sposobna_borotsya_s_novymi_formami_protekcionizma.html (дата обращения: 18.11.2021).

Следует принимать во внимание, что для поддержания работоспособности системы каждый член ВТО должен стремиться понимать интересы, потребности и проблемы других государств. Это то, чего требует многосторонний формат. Переход к двусторонним или региональным формам сотрудничества может помочь решить некоторые задачи, но оставит нерешенными многие глобальные проблемы, такие как изменение климата, бедность, отсутствие прозрачности или рост новых форм протекционизма.

Россия, сама применяя определенные ограничения, не борется за тотальную либерализацию. Наоборот, она довольно активно применяет меры, направленные на защиту отечественных хозяйствующих субъектов. Но страна пытается приспособить эти инструменты к нормам ВТО, чтобы минимизировать негативную реакцию своих торговых партнеров. Это не всегда возможно, и РФ становится ответчиком в системе урегулирования споров. В то же время Россия учится использовать этот механизм отстаивания своих коммерческих интересов. Их определение — непростой процесс, требующий своевременной реакции правительства на запросы отечественных компаний, разумного расставления приоритетов и учета общественных интересов при формировании и реализации торговой политики. В то же время страна не должна отступать от своих обязательств перед ВТО. Но это общая задача для всех членов организации.

Литература

Bown Chad P. and Soumaya Keynes, 2020, *Why Trump Shot the Sheriffs: The End of WTO Dispute Settlement 1.0*, PIIE Working Paper 20-4, March.

Ferracane M.F., Lee-Makiyama H., and E. van der Marel (2019). *Digital Trade Restrictiveness Index*.

Koval A.G., Sutyurin S.F. (2019). Transformation of the Russian trade policy facing the geopolitical challenges. In *Russian Trade Policy Achievements, Challenges and Prospects*. Ed. by Sergei F. Sutyurin, Olga Y. Trofimenko and Alexandra G. Koval. Taylor and Francis, Routledge.

McBride J., Chatzky A., and Siripurapu A. (2021). What's Next for the WTO? <https://www.cfr.org/background/whats-next-wto>

Simola H. (2021) CBAM! — Assessing potential costs of the EU carbon border adjustment mechanism for emerging economies BOFIT Policy Brief 10/2021 25 October 2021. <https://helda.helsinki.fi/bof/bitstream/handle/123456789/18179/bpb1021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Trofimenko O.Y. (2019) Russian Federation in the WTO dispute settlement: first steps. In Russian Trade Policy Achievements, Challenges and Prospects. Ed. by Sergei F. Sutyurin, Olga Y. Trofimenko and Alexandra G. Koval. Taylor and Francis, Routledge.

VanGrasstek C. (2017). Back to the Future: US Trade Policy under the Trump Administration. In Future of the Global Trade Order. Edited by Carlos A. Primo Braga and Bernard Hoekman. 2nd Edition. P. 63.

WTO Annual Report 2020. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep20_e.pdf

WTO Annual report 2021. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep21_e.pdf

Исаченко Т.И. (2017) Выход России из ВТО: реальная необходимость или политическая спекуляция? <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/vykhod-rossii-iz-vto-realnaya-neobkhodimost-ili-politicheskaya-spekulyatsiya/>

Сутырин С.Ф. (2012) Так ли долг был путь?// Мировая экономика и международные отношения. 2012, № 6, стр. 70—73.

ОЧЕРК 5. РОССИЯ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ

Введение

Бурный рост числа и углубление содержания региональных торговых соглашений — важный аспект трансформации механизма мировой торговли. Эта тема уже затрагивалась в общем плане в одном из предыдущих очерков. В данном случае цель — охарактеризовать место России в этом процессе и выявить особенности регионального торгового соглашения, где РФ играет доминирующую роль: Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Мы постараемся пояснить мотивы России и других государств-участников, охарактеризовать потенциальные и реальные экономические эффекты ЕАЭС, выявить его достижения и проблемы.

Предыстория ЕАЭС

Место России в мировых интеграционных процессах определяется ее географией и историей. Являясь участницей нескольких РТС, Россия де-юре наиболее тесно связана с государствами бывшего СССР. Однако их доля в российской внешней торговле на 2020 г. не превышала 11 %. Де-факто Россия сегодня в большей мере торгует с ЕС (на Евросоюз приходится около 34 % российского товарооборота) и Китаем (15 % товарооборота РФ). В силу объективных географических причин Россия «обречена» сочетать несколько географических направлений экономического взаимодействия с партнерами — странами и региональными объединениями.

На протяжении долгого времени после распада СССР на постсоветском пространстве сохранялись дезинтеграционные тенденции,

а интеграционные инициативы оставались нерезультативными. Лишь к концу 2000-х родился работоспособный проект полноценного таможенного союза России и двух ее наиболее близких союзников и партнеров. В 2007 г. был подписан Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана — ТС РБК. Таможенный союз реально заработал в июле 2011 г., когда были ликвидированы посты таможенного контроля на российско-казахстанской границе. Это случилось почти одновременно с присоединением РФ к ВТО. Тем самым Россия сделала важные шаги как в региональной интеграции, так и в интеграции в глобальные рынки.

С 2012 г. участники ТС РБК приступили к построению единого экономического пространства, предполагающего сближение макроэкономической политики, интеграцию отраслевых и финансовых рынков, систем госзакупок, регулирования естественных монополий и иных хозяйственных подсистем; достигнутые результаты здесь пока невелики, но работа продолжится. В январе 2015 г. вступил в силу Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) от 29 мая 2014 г., описывающий основные направления координации экономической политики в разных областях и регламентирующий полномочия наднациональных органов — Евразийской экономической комиссии и Суда ЕАЭС. В том же году объединение расширилось за счет Армении и Киргизии.

Успешное развитие проекта ТС РБК подвигло другие постсоветские государства к идее замены «малой чашки спагетти» двусторонних соглашений о свободной торговле, действовавших с середины 1990-х гг., на многостороннее ССТ. Действующая версия Соглашения о свободной торговле стран Содружества Независимых Государств (СНГ) была подписана в 2011 г. восемью странами: это Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Молдова, Российская Федерация, Таджикистан, Украина. Узбекистан присоединился к ССТ СНГ в 2013 г. на особых условиях. Россия отказалась от режима свободной торговли с Украиной в 2016 г., когда вступило в силу соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС. Украина приняла аналогичное решение в отношении РФ. Поэтому ССТ СНГ сегодня действует в усеченном режиме.

ЕАЭС как ТС. Мотивы выбора ТС как формы интеграционного объединения

Режим свободной торговли существовал на постсоветском пространстве в 1990-х гг. в рамках сети двусторонних ССТ. Однако эта форма РТС не обеспечила опережающего развития взаимных торговых связей. Отчасти это было объективно обусловлено продолжавшейся дезинтеграцией прежде единого экономического пространства бывшего СССР: новые независимые государства выстраивали свои внешнеэкономические связи уже без оглядки на Москву и в соответствии со своими интересами и представлениями о приоритетах. Многие из этих государств манил Европейский союз — как символ экономического и социального процветания и успешной международной интеграции. Еще одной причиной слабого развития взаимной торговли стран СНГ стали сформированные ими системы пограничного и таможенного контроля, отсутствовавшие в рамках СССР. Их слабая техническая и кадровая оснащенность, разноречивые правовые системы и регулятивных механизмах, усугубляемые коррупцией как приметой времени, затрудняли перемещение грузов через государственные границы бывших советских республик. По оценкам, более 50 % времени транспортировки тех или иных товаров, например, из Беларуси в Казахстан занимали простои на границе и таможенное оформление [Адясов, 2010].

При этом опережающее развитие взаимной торговли, очевидно, и не входило в приоритеты ряда государств СНГ, стремившихся, напротив, ослабить чрезмерную, по их мнению, зависимость от экономических связей с Россией. Другие постсоветские страны, исторически более тесно связанные с Россией и не имевшие с ней серьезных противоречий, напротив, искали возможности укрепления экономических отношений с РФ и повышения эффективности хозяйственного взаимодействия с ней. Речь идет, прежде всего, о Белоруссии и Казахстане. Именно эти государства согласились с идеей возвращения к идее таможенного союза — на сей раз трех стран (на бумаге цель создания ТС декларировалась и ранее, в разных географических конфигурациях).

Говоря о мотивах выбора ТС как формы РТС руководством России, Белоруссии и Казахстана, можно назвать три группы причин

такого выбора: психологические, политические и экономические. К первым отнесем ощущение необходимости следовать примеру ЕС, который двигался к современному уровню интеграции через стадии зоны свободной торговли и таможенного союза — в соответствии с концепцией Б. Балассы. Политические мотивы были, прежде всего, у российского руководства: это стремление не допустить дрейфа Белоруссии (а в тогдашней перспективе — и Украины с Молдавией) в сторону ЕС, сохранить их в своей сфере влияния. Дело в том, что полноценный ТС (как уже отмечалось выше) не допускает сепаратных соглашений о свободной торговле: торговая политика выносится на наднациональный уровень принятия решений. Нельзя забывать и о стремлении российского руководства сохранить контроль над военными объектами, используемыми Российской Федерацией в соседних странах, а также избежать необходимости создания укрепленной границы с Казахстаном и Белоруссией.

Белорусское руководство также имело политический мотив, но внутриполитический: идея интеграции с Россией оставалась достаточно популярной у населения этой страны. Впрочем, это в немалой степени относится и к Казахстану и России. Что касается Казахстана, то надо отметить стремление его руководства к многовекторной внешней политике при сохранении приоритетных связей с Россией. Именно первый президент Казахстана Н. Назарбаев выступил в 1994 г. с идеей создания Евразийского союза. Политически ТС для Казахстана помогает сбалансировать растущее влияние Китая.

Экономические мотивы формирования таможенного союза также были важны для государств-участников, но в разной мере. Общим мотивом для бизнеса (и госпредприятий) трех стран было облегчение и удешевление трансграничной транспортировки товаров — как своих, так и транзитных. При этом, в силу разницы в масштабах экономики, для Казахстана и особенно для Белоруссии более легкий доступ на рынки партнеров важнее, чем для России — доступ на рынки партнеров по ТС. Белоруссия, зависимая от российских нефти и газа, надеялась также на то, что таможенный союз обеспечит реальное объединение рынков, а значит, и доступ к российскому топливу по более низким внутрироссийским ценам. Впрочем, эти ожидания не вполне оправдались: достигнутые договоренности касались отмены

только ввозных пошлин, при сохранении экспортных пошлин даже во внутрисоюзной торговле.

Специфика ЕАЭС: асимметрия и экспорт сырья

Евразийский экономический союз имеет ряд характерных особенностей — не уникальных, но важных для понимания его специфики. Это асимметрия масштабов экономик стран-участниц, их зависимость от экспорта ископаемого сырья и топлива, а также отсутствие выхода к морю (Каспийское, разумеется, не в счет) у четырех из пяти государств, обуславливающее их зависимость от транзита грузов через территории соседних стран.

Глубокая асимметрия размеров, когда один из участников явно доминирует, сказывается и на ходе переговоров о заключении РТС, и на их результатах. Доминирующий участник обладает большей переговорной силой, и итоговое соглашение отвечает в первую очередь его интересам. При прочих равных условиях малые страны, как правило, более открыты — как функционально, так и институционально³⁵; малые страны также обычно идут дальше в мерах по упрощению процедур торговли [Natella, O'Sullivan, Keating, 2014; Amin, Haidar, 2013]. Такое поведение связано с отсутствием большого разнообразия отраслей промышленности. И, наоборот, в крупных странах больше секторов производства, которые необходимо защищать. Таким образом, крупные экономики в рамках таможенного союза могут быть более заинтересованы в повышении тарифов. Так и произошло в случае ТС РБК: единый внешний тариф (ЕВТ) оказался значительно ближе к исходному российскому среднему тарифу, чем к более низкому казахстанскому [Сутырин и др., 2012]. Формирование ЕВТ ТС на основе российского таможенного тарифа привело к росту цен в Казахстане на многие потребительские товары. Имел место и потокоотклоняющий эффект: часть китайских товаров на казахстанском рынке потеснили товары из России [Шеров-Игнатъев, 2013].

³⁵ Функциональная открытость обычно измеряется соотношением экспорта/ВВП или импорта/ВВП, институциональная открытость измеряется, к примеру, средними импортными тарифами.

Таможенные союзы имеют некоторые преимущества как форма региональной интеграции для стран — экспортеров сырья³⁶. Региональная интеграция для стран Юга оказывается инструментом смягчения негативных последствий глобализации. Предприятия обрабатывающей промышленности, сталкивающиеся с проблемами при продвижении своей продукции на глобальные рынки, могут компенсировать это более свободным доступом на рынки соседей — партнеров по РТС, и полноценный ТС в этом плане предпочтителен, т. к. позволяет облегчить и удешевить доступ на рынки партнеров по союзу [Шеров-Игнатьев, 2013].

Результаты экономической интеграции в ЕАЭС: торговля товарами, формирование рынка услуг, взаимные прямые инвестиции

Со времени своего появления ТС РБК / ЕАЭС добился ощутимых успехов в становлении своих интеграционных институтов. Налажена работа Евразийской экономической комиссии в качестве наднационального регулирующего органа, ответственного за разработку общих правил торговли, а затем и правил для других секторов. Действуют единый таможенный кодекс (обновленная версия — с 2018 г.), единый внешний тариф, формула и механизм сбора и распределения импортных тарифов. Сформирован и действует механизм защиты внутренних рынков, таможенный контроль вынесен на внешний периметр союза, осуществляется координация экономической политики в целом

³⁶ В удаленных от центров мирового хозяйства регионах ТС может оказаться выгодным не только для самих стран — экспортеров сырья, но и для их соседей, не столь богатых сырьем. Энтони Венейблс, глава Оксфордского центра анализа экономик, богатых ресурсами (Oxcarte), показал, что РТС ресурсоэкспортирующей страны с соседней, бедной ресурсами страной в географически удаленном регионе способствует более равномерному распределению доходов, помогая бедным ресурсами странам зарабатывать на экспорте промышленных товаров и услуг в богатые ресурсами страны, которые, в свою очередь, могут частично заменить импорт из отдаленных стран поставками товаров и услуг от соседей в регионе. Свое логическое доказательство он проиллюстрировал примерами регионов Центральной Африки и Центральной Азии [Venables, 2009].

ряде областей. Признанием устойчивости и дееспособности ЕАЭС стали предложения третьих стран о заключении соглашений о свободной торговле с ЕАЭС. На 2022 г. действуют ССТ ЕАЭС с Вьетнамом, Сербией и Сингапуром, а также «Временное соглашение, ведущее к образованию зоны свободной торговли» с Ираном. Заключено Соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве с Китаем — не предполагающее пока тарифной либерализации.

Первое десятилетие существования ТС РБК и затем ЕАЭС было сложным: ЕАЭС был сформирован в разгар российско-украинского конфликта, а вскоре последовало падение цен на нефть. В этой ситуации трудно было бы ожидать бурного роста взаимной торговли и беспроблемного развития интеграционных процессов в ЕАЭС. Однако динамика развития взаимной торговли и инвестиций достаточно внушительная. Обратимся к цифрам.

Товарооборот России с партнерами по ЕАЭС растет неравномерно, но в 2016–2020 гг. его темпы роста превышали темпы роста торговли России и остальных государств союза с остальным миром (табл. 5.1). Характерной особенностью этой торговли является положительное сальдо торгового баланса России со всеми четырьмя партнерами по ЕАЭС, которое сохраняется в течение многих лет.

Таблица 5.1

Торговля России с партнерами по ЕАЭС, 2020

	Экспорт		Импорт		Сальдо
	млрд долл.	прирост в 2016– 2020 (%), в среднем за год	млрд долл.	прирост в 2016– 2020 (%), в среднем за год	млрд долл.
Армения	1,7	15	0,6	17	1,1
Белоруссия	16,0	4	12,6	7	3,4
Казахстан	14,1	10	5,1	8	9,0
Киргизия	1,5	8	0,2	12	0,7
ЕАЭС	33,1		18,5		14,6

Составлено по: International Trade Centre. www.trademap.org (дата обращения: 18.11.2021).

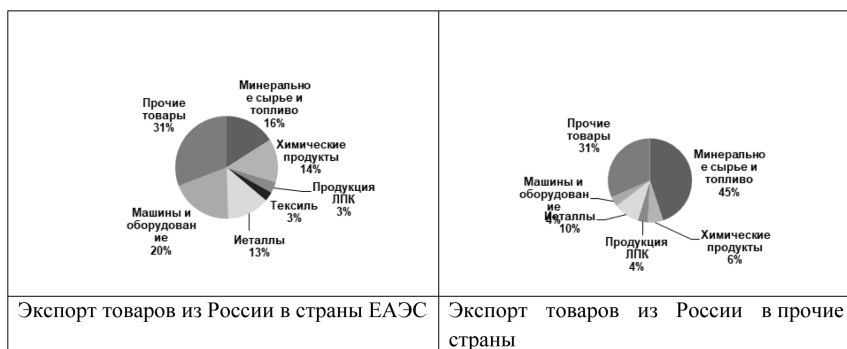


Рис. 5.1. Экспорт России в страны ЕАЭС и в прочие страны по товарным группам в 2020 г., %.

Составлено по: International Trade Centre. www.trademap.org
(дата обращения: 20.10.2021)

Устойчивое положительное сальдо России в торговле с партнерами по ЕАЭС отражает более высокую конкурентоспособность российских товаров на рынках союза, которая, в свою очередь, отчасти является следствием потокоотклоняющего эффекта формирования таможенного союза. Важно, что сальдо сохраняется положительным даже без учета торговли минеральным сырьем и топливом (код Гармонизированной номенклатуры 27) [Russian Trade Policy, 2019]. Этот факт служит подтверждением экономической заинтересованности России в Евразийском экономическом союзе: кооперация внутри ЕАЭС помогает тем отраслям российской промышленности, которые менее конкурентоспособны на глобальных рынках. Российский экспорт в страны ЕАЭС отличается большей долей обработанной продукции, включая продукцию гражданского машиностроения (20 %), и меньшим удельным весом минерального сырья и топлива (16 %), чем в экспорте в другие страны. Это видно даже по данным 2020 г., когда средние цены на экспортируемое топливо упали и вследствие этого снизилась и доля минерального сырья в экспорте России в целом (рис. 5.1).

Удельный вес партнеров по ЕАЭС в российской внешней торговле невелик: на 2020 г. он составил 9,3 %. В то же время, торговые отношения России с партнерами по ЕАЭС отличаются высокой интенсивностью: их доля в экспорте и импорте РФ гораздо выше

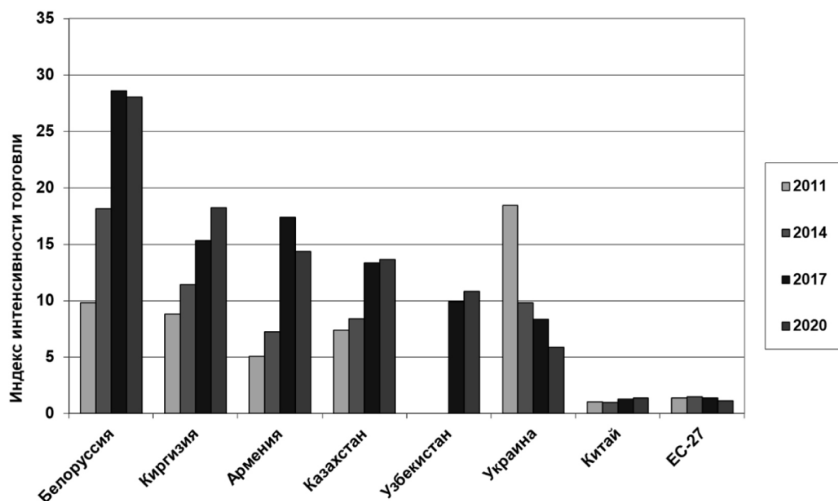


Рис. 5.2. Индекс интенсивности торговли РФ с партнерами по ЕАЭС, Узбекистаном, Украиной, ЕС и КНР.

Составлено по: International Trade Centre. www.trademap.org
(дата обращения: 18.10.2021)

их доли в мировой торговле (рис. 5.2). Значения индекса интенсивности торговли³⁷ РФ с Белоруссией, Арменией, Киргизией и Казахстаном выросли за второе десятилетие и превышают 15. Достаточно высок этот индекс и для Узбекистана (имеет статус страны-наблюдателя в ЕАЭС), который лишь недавно стал давать адекватную статистику своей внешней торговли. Интенсивность же торговли с Украиной, прежде высокая, снизилась после 2015 г. и на 2020 г. составляла 6³⁸.

³⁷ Индекс интенсивности торговли рассчитывается по следующей формуле: $T_j^i = \frac{x_j^i / X_t^i}{x_j^w / X_t^w}$, где x_j^i — экспорт i страны в страну j , X_t^i — суммарный экспорт страны i , x_j^w — мировой экспорт в страну j и X_t^w — суммарный мировой экспорт.

³⁸ Разумеется, на значениях данного индекса сказываются соседство, а отчасти — размеры экономик стран-партнеров: торговля с крупнейшими экономиками по определению не может дать столь высокий индекс интенсивности.

Очевидно, что России безразлична значимость ее главного интеграционного проекта для стран-участниц. И она достаточно велика: удельный вес взаимной торговли в ЕАЭС на 2020 г. составил 23,6 % для Казахстана, 34,2 % для Армении, 42,9 % для Киргизии и 49,5 % — для Белоруссии [ЕЭК — Аналитический обзор, 2021]. При этом российский рубль стабильно играет роль основной валюты платежей в торговле между странами ЕАЭС: в рублях осуществляется 72 % расчетов [ЕЭК — Доклад, 2021]. Единые требования к безопасности и качеству продукции охватывают около 85 % товаров на союзном рынке [ЕАЕУ, 2019].

Вместе с тем, в ЕАЭС сохраняется немалое количество нетарифных барьеров и ограничений, препятствующих эффективному функционированию единого внутреннего рынка товаров и услуг. Для их выявления и устранения организована системная работа; регулярно публикуются отчеты о ее результатах. По данным Министерства экономического развития РФ, за 2020 г. удалось устранить 18 барьеров, или 37 % от общего числа барьеров, квалифицированных Коллегией ЕЭК. Российской Федерацией за 2020 г. устранено 10 барьеров, Арменией — 3, Республиками Беларусь и Казахстан — по 2, Киргизской Республикой — один барьер [МЭР, 2021]. Тем временем появляются и новые барьеры и проблемы, о которых речь пойдет в следующем разделе данного очерка.

Единый рынок услуг ЕАЭС начал функционировать с 1 января 2015 г. в 43 секторах, включая строительство, сельское и лесное хозяйство, оптовую и розничную торговлю, логистику и др. По крайней мере, такие сведения публикует Евразийская экономическая комиссия. По ее данным, в 2016 и 2019 гг. были утверждены планы объединения рынков для еще 28 видов услуг. В стоимостном выражении эти сектора составляют почти 55 % от общего объема торговли услугами в государствах — членах союза [ЕАЕУ, 2019].

Однако до реальной и полномасштабной интеграции рынков услуг еще далеко. Здесь существует множество изъятий и ограничений. Договоренности не распространяются на государственные (муниципальные) закупки услуг (работ), установлено множество оговорок, позволяющих в одностороннем порядке ограничения во взаимной торговле услугами, что не могло не сказаться на эффектив-

ности принятых мер. Статистика взаимной торговли в рамках ЕАЭС показывает, что предпринятые меры по созданию общих рынков услуг не привели к существенному росту внутренней торговли даже в 2019 г. — до введения ограничительных мер в связи с пандемией. Девять из 53 «объединенных» секторов связаны со строительством. Однако четыре страны ЕАЭС не признают разрешительные документы друг друга в строительстве и профессиональную квалификацию поставщика, а Казахстан в едином рынке по этим секторам вообще не участвует до 2025 г. [Ерикбаев, Андропова, 2021].

В 2021 г. ЕЭК утвержден план мероприятий, необходимых для обеспечения функционирования единого рынка услуг в сфере строительства. Однако ожидать его скорого выполнения не приходится. Интеграция рынков осложняется скрытым характером существующих барьеров, сложностью обеспечения равного доступа поставщиков услуг на рынки друг друга без гармонизации налоговых систем, которые страны ЕАЭС договорились оставить в национальном ведении. Кроме того, в объединении рынков многих видов услуг, вероятно, не слишком заинтересованы действующие лица данного процесса. Гармонизация регулятивных норм на практике в большинстве случаев выльется в принятие российских норм и даст российским поставщикам услуг дополнительные конкурентные преимущества и возможности на рынках партнеров. Создание общего рынка услуг в асимметричных РТС — сложная задача с неочевидными результатами.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) — важная область взаимодействия России с государствами ЕАЭС. Количественный анализ трансграничных инвестиций сопряжен с трудностями ввиду широко распространенного использования офшорных юрисдикций для регистрации компаний. К счастью, аналитическая команда Евразийского банка развития под руководством Е. Ю. Винокурова возобновила свой проект мониторинга взаимных инвестиций (МВИ) ЕАЭС и СНГ, который учитывает и такие схемы. Как указывают авторы опубликованного в 2021 г. доклада, «большинство российских ТНК, в том числе находящиеся под контролем государства, часто используют офшоры и другие “перевалочные базы” для своих ПИИ. В результате масштабы накопленных российских прямых

иностранных инвестиций не учитываются полностью в официальной статистике. “Разрыв” в данных ЦБ РФ и МВИ ЕАБР для ПИИ России в постсоветские страны составляет 3 раза, в пределах ЕАЭС — 2,4 раза» [ЕАБР, 2021].

Как следует из данных ЕАБР, Россия — единственный нетто-экспортер накопленных взаимных ПИИ на постсоветском пространстве. На российских инвесторов приходится 80 % экспортированных прямых инвестиций в страны ЕАЭС по итогам 2020 г. [ЕАБР, 2021]. На динамику российских ПИИ в ЕАЭС влияли два главных фактора. Во-первых, это динамика цен на нефть и другие виды сырья (т. к. доходы от их экспорта формируют финансовые ресурсы для зарубежного инвестирования, а более высокие цены повышают привлекательность зарубежных активов в соответствующих отраслях). Во-вторых, украинский конфликт и иные политические факторы. Например, покупка белорусских государственных активов российскими компаниями дважды происходила после президентских выборов в этой стране, когда требовалось компенсировать расходы на повышение зарплат перед выборами [Efimova, Sherov-Ignatev, 2017].

В динамике ПИИ внутри Евразийского экономического союза за время после мирового кризиса 2008—2009 гг. выделяются три периода: фаза роста (2008—2012), фаза спада (2013—2015), новая фаза роста (2016—2020). Накопленные взаимные прямые инвестиции ЕАЭС достигли максимума 25 млрд долл. в 2012 г., затем упали до 20 млрд в 2015 и вновь выросли до 25,4 млрд долл. в 2020 г. [ЕАБР, 2021]. Основной поток ПИИ в ЕАЭС идет между Россией и Казахстаном. По данным ЕАБР, на Казахстан приходится 55 % накопленных российских инвестиций в страны союза и 62,5 % ПИИ из стран ЕАЭС в российскую экономику. Ведущие отрасли российских прямых инвестиций в страны ЕАЭС — добыча металлических руд, сухопутный и трубопроводный транспорт, финансовые услуги и добыча нефти и природного газа. Общий объем накопленных ПИИ из РФ в ЕАЭС на конец 2020 г. составил 20,3 млрд долл. Накопленные прямые инвестиции из стран союза в Россию почти в пять раз меньше по объему (4,2 млрд долл.) и ориентированы в первую очередь на химическую промышленность, транспорт, недвижимость и строительство, а также на добычу металлических руд (рис. 5.3) [ЕАБР, 2021].



Рис. 5.3. Объем накопленных прямых иностранных инвестиций между РФ и странами ЕАЭС по секторам на конец 2020 г, млрд долл.
 Составлено по: Кузнецов А., Винокуров Е. (ред.). Мониторинг взаимных инвестиций ЕАБР. Доклад 21/4. М.: Евразийский банк развития (дата обращения: 11.12.2021)

Проблемы и перспективы ЕАЭС

Как и всякое межгосударственное объединение, ЕАЭС не свободен от проблем. Назовем несколько:

Недостаточное развитие товарообмена продукцией высокотехнологичных отраслей в силу большой роли сырьевого сектора в экономике стран-участниц.

Расхождения налоговых систем, включая разницу ставок НДС и акцизов, что создает неравные условия ведения торговли и бизнеса в целом.

Сохранение изъятий из единого уровня ввозных пошлин, особенно для Казахстана в связи с его вступлением в 2015 г. в ВТО на условиях более либерального таможенного тарифа. В этой связи

товары, импортируемые в Казахстан по более низкой ставке ввозных пошлин, должны потребляться внутри страны: в случае их вывоза в соседние государства ЕАЭС должен осуществляться возврат этих товаров в Казахстан³⁹.

Сохранение принципа резидентства — одного из главных барьеров, препятствующих свободному движению товаров в ЕАЭС [Винокуров, 2017]. Пока растаможивать грузы в Евразийском экономическом союзе требуется по месту регистрации хозяйствующего субъекта — импортера. Отмена принципа резидентства в ЕАЭС позволила бы отказаться от использования процедуры таможенного транзита и сэкономить на услугах посредников: таможенную декларацию можно было бы подавать на границе того государства ЕАЭС, через которую он ввозится на единую таможенную территорию, и сделать это смогла бы фирма-импортер из любой из пяти стран союза. Против выступил Казахстан, который превратился в главные ворота для китайских товаров, поступающих в Центральную Азию, и пытается ограничить конкурентные возможности импортеров китайских товаров из других стран союза [Шеров-Игнатьев, 2017].

Конфликт России с Украиной и его последствия: санкции и введенные Россией без консультаций с партнерами по ЕАЭС контрсанкции. Ограничения транзита украинских грузов в Центральную Азию и обратно через российскую территорию.

Санкции против Белоруссии и другие негативные последствия политического кризиса 2020 г. в этой стране. Речь идет о возникших сложностях с экспортом ряда белорусских товаров, дававших немалую долю валютных поступлений (нефтепродуктов и хлорида калия [EU, 2021]), и о кризисе перспективного информационно-коммуникационного сектора белорусской экономики в результате массового выезда белорусских программистов за рубеж [Bloomberg, 2021]. Экономические проблемы Белоруссии отразятся и на показателях ЕАЭС.

³⁹ С 2021 г. в Казахстане начали внедряться Сопроводительные накладные на некоторые виды товаров (СНТ) — для обеспечения прозрачности и сквозного контроля товарооборота от момента импорта до розничной реализации или экспорта, в том числе во исполнение международных обязательств, принятых Казахстаном при вступлении в ВТО [Рахманов, 2021].

Политика импортозамещения, которую пытается проводить Россия, не всегда согласуется с политикой единого рынка и экономической интеграции.

Коррупционные проявления в деятельности таможенных органов ряда стран ЕАЭС, затрудняющие практическую реализацию единой таможенной политики.

В 2021 г. возникла новая проблема, затруднившая транспортировку товаров между Казахстаном и Россией. Президент Казахстана был вынужден обсуждать ее с российским коллегой в ходе форума регионов России и Казахстана, проходившего в удаленном режиме в сентябре 2021 г. Пограничная служба России ввела новые требования по обеспечению технологического прохода в грузовых отсеках автотранспортных средств. В результате трейлеры вместо 30–40 тонн перевозят 15–20 тонн товара. Увеличиваются транспортные издержки, растет цена товаров. Данная проблема связана с другой: недостаточным уровнем оснащения погранпереходов на российско-казахстанской границе инспекционно-досмотровыми комплексами [Форум, 2021]. Такого рода барьеры обнуляют эффект отказа от таможенного контроля на внутренних границах ЕАЭС и не позволяют в полной мере реализовать потенциал приграничного сотрудничества стран-участниц.

Значительная часть проблем объективно связана с асимметрией ЕАЭС (отметим в скобках, что такая асимметрия является корнем схожих проблем и в других РТС). Разновеликость участвующих экономик обуславливает их неодинаковую заинтересованность в открытости объединенного рынка, неравную представленность бизнес-интересов стран-участниц при принятии коллективных решений о мерах защиты внутреннего рынка, более низкую конкурентоспособность многих бизнесов малых стран в силу меньшего доступа к финансовым ресурсам, да и административному ресурсу. Использование в качестве *лингва франка* языка доминирующей страны также создает не вполне равные условия, хотя само наличие языка межнационального общения, которым владеет большинство населения всех государств союза, — несомненный плюс для интеграционных процессов.

Новой проблемой в 2020–2021 гг. стала пандемия COVID-19, снизившая объемы взаимной торговли, вынудившая государства возвести

барьеры на пути свободной миграции через границы. На уровне ЕАЭС был принят ряд совместных мер реагирования на новую угрозу и шагов по адаптации рынков союза к возникшим проблемам. Мобильное приложение «путешествую без Covid» облегчило пересечение взаимных границ; государства ЕАЭС используют российскую вакцину «Спутник-V». Однако взаимного признания сертификатов о вакцинации к концу 2021 г. так и не произошло. В целом коллективная реакция на пандемию в ЕАЭС оказалась гораздо слабее, чем в ЕС или Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), хотя и сопоставима с реакцией на вызовы пандемии во многих других региональных объединениях.

Часть проблем, требующих и имеющих решения, учтена в планах на краткосрочную и среднесрочную перспективу. В 2020 г. утверждены «Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 г.», включающие 332 меры, реализация которых должна обеспечить, в числе прочего:

- полное устранение барьеров и максимальное сокращение изъятий и ограничений на внутреннем рынке ЕАЭС;
- формирование условий и инструментов цифровой трансформации ЕАЭС;
- сближение законодательств государств — членов ЕАЭС в сфере финансовых рынков, таможенного администрирования; включение в спектр интеграционных процессов новых направлений: образование, наука, здравоохранение, туризм и спорт;
- выстраивание эффективной системы управления и финансирования совместных кооперационных инициатив, обеспечивающей реализацию масштабных высокотехнологичных проектов, способных стать символами евразийской интеграции.

В целях реализации «Стратегических направлений...» в апреле 2021 г. утвержден план 505 мероприятий и их конкретные сроки. Реализация Стратегического документа потребует заключения более 50 международных договоров, а также разработки и утверждения свыше 180 нормативных актов органов ЕАЭС различного уровня (МЭР, 2021). Как видим, государства ЕАЭС ставят перед собой амбициозные цели. Остается надеяться, что такое обилие задач на столь короткий период не приведет к административному коллапсу и хотя бы часть поставленных целей будет достигнута.

Выводы

Евразийский экономический союз, несмотря на имеющиеся трудности, имеет шансы дальнейшего успешного развития. За достаточно короткий срок и в непростых политических условиях государства ЕАЭС сформировали работающие интеграционные институты, бизнес восстановил некоторые старые и наладил новые кооперационные связи, взаимные инвестиции содействуют переплетению интересов, а мощные миграционные потоки и формирующийся единый рынок труда способствуют сохранению роли русского языка как языка межнационального общения и деловой коммуникации и интеграции народов. Реализация интеграционного потенциала будет зависеть от способности стран-участниц, и прежде всего России, модернизировать свою модель развития в соответствии с требованиями времени, а также от готовности России учитывать интересы стран-партнеров и согласовывать с ними все сколько-нибудь важные шаги, имеющие экономические последствия.

Литература

Адясов, И. (2010) Таможенный союз: первые итоги. 18 ноября 2010г. <https://regnum.ru/news/economy/1347504.html> (дата обращения: 24.12.2021).

Винокуров Е.Ю. (2017) Таможенный кодекс ЕАЭС: 1500 поправок, жертвы и компромисс. *Ноев Ковчег*, 2017 № 5 (292), май 2017.

ЕАБР (2021) Кузнецов А., Винокуров Е. (ред.). Мониторинг взаимных инвестиций ЕАБР. Доклад 21/4. Москва: Евразийский банк развития.

Ерикбаев, К., Андропова И. (2021) Пять лет единому рынку услуг ЕАЭС: некоторые итоги. *Современная Европа*, 2021, № 2, с. 99–110.

ЕЭК — Аналитический обзор, (2021) О взаимной торговле товарами Евразийского экономического союза. Январь — декабрь 2020 года. ЕЭК. Аналитический обзор 17 августа 2021 г. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/2021/Analytics_I_202012_180.pdf (дата обращения: 05.11.2021).

ЕЭК — Доклад (2021) Доклад о состоянии взаимной торговли между государствами — членами Евразийского экономического союза в 2020 г. ЕЭК. М., 2021.

МЭР (2021) Итоги внешнеэкономической деятельности Российской Федерации в 2020 году и I полугодии 2021 года. Министерство экономического развития РФ. Департамент аналитического сопровождения внешнеэкономической деятельности. Презентация PowerPoint (economy.gov.ru)_(дата обращения: 4.11.2021).

Рахманов, К. (2021) Сопроводительные накладные на товары (СНТ) в 2021 году. https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=32620209&pos=6;-106#pos=6;-106 (дата обращения: 14.12.2021).

Сутырин и др. (2012). Сутырин, С. Ф., Ломагин, Н. А., Шеров-Игнатьев, В. Г., Трофименко, О. Ю., Вадим, И. К., Назарова, М. В., & Лисицын, Н. Е. Присоединение России к ВТО: основные обязательства, возможные последствия. Международный торговый центр. <http://www.intracen.org/Preparing-Russias-businesses-for-WTO-challenges/> (дата обращения: 14.01.2022).

Форум (2021) Форум межрегионального сотрудничества России и Казахстана. Президент России <http://kremlin.ru/events/president/news/66809> (дата обращения: 18.10.2021).

Шеров-Игнатьев В. (2013) Mercosur и Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана: проблемы асимметричных таможенных союзов. *Латинская Америка*, 2013 — 12.

Шеров-Игнатьев В.Г. евразийский экономический союз сегодня: проблемы и поиски решений. В сб.: Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы. Материалы Международной конференции. СПб., 2017.

Amin, M. and Haidar, J. (2013), Trade Facilitation and Country Size, *World Bank Policy Research Working Paper*, no. 6692 <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/16922/WPS6692.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата обращения: 11.11.2021).

Bloomberg (2021) Bloomberg: IT-компании массово уезжают из Беларуси в Литву. 18 февраля 2021. <https://habr.com/ru/news/t/543100/> (дата обращения: 14.11.2021).

EAEU (2019). 5 years. The EAEU Anniversary. M., 2019.

Efimova E., Sherov-Ignatev V.(2017) Russian foreign direct investments in the Eurasian economic union. In: The Russian Economy and Foreign Direct Investment. Сep. *Routledge Studies in the Modern World Economy*. Edited by Kari Liuhto, Sergei Sutyurin, Jean-Marc F. Blanchard. London, 2017. С. 154-172.

EU (2021) EU imposes sanctions on Belarusian economy. 24 June 2021. <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2021/06/24/eu-imposes-sanctions-on-belarusian-economy/> (дата обращения: 19.11.2021).

ITC (2021) International Trade Centre. www.trademap.org.

Natella, S, O'Sullivan, M. and Keating, G. (2014) *The Success of Small Countries*, Credit Suisse AG Research Institute, Zurich.

Russian Trade Policy (2019) Russian Trade Policy Achievements, Challenges and Prospects, Edited by Sergei F. Sutyurin, Olga Y. Trofimenko and Alexandra G. Koval , Taylor & Francis, 2019.

Venables, A. (2009) Economic Integration in Remote Resource-Rich Regions, *OxCarre Research Paper*, no. 22, www.economics.ox.ac.uk/materials/working_papers/4944/oxcarrerp200922.pdf (дата обращения: 22.10.2018).

ОЧЕРК 6. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ И ДЕЗИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ РАЗВИТИЯ ВНУТРИОТРАСЛЕВОЙ ТОРГОВЛИ

Введение

Для постсоветских стран минувшее десятилетие было ознаменовано развертыванием двух разнонаправленных тенденций. Во-первых, произошла активизация интеграционных процессов, получивших институциональное оформление в результате подписания Договора о таможенном союзе между тремя крупнейшими странами постсоветского пространства — Россией, Республикой Беларусь и Республикой Казахстан. С 2012 г. три страны приступили к созданию единого экономического пространства, а с 2015 г., после вступления в силу договора об Евразийском экономическом союзе вышли на стадию формирования единого рынка. В 2015 г. к ЕАЭС присоединились также Армения и Киргизия. За прошедшие годы страны ЕАЭС добились очевидных результатов в реализации проекта евразийской интеграции, ликвидировав взаимные барьеры, сформировав общий рынок и нарастив несырьевой экспорт. Успехи могли быть более масштабны, если бы интеграция в рамках ЕАЭС не осложнялась рядом факторов. Введенные в отношении России санкции и экономический спад в 2014–2016 гг., произошедший вследствие резкого снижения цен на энергоносители и девальвации национальной валюты, привели к значительному сжатию взаимных товарных поставок в ЕАЭС. Развитие интеграционных процессов также сдерживалось несовершенством наднациональной институциональной структуры ЕАЭС, конкуренцией по ряду товарных позиций на общем рынке, сохранением и даже увеличением количества изъятий из общего таможенного тарифа, неготовностью стран-участниц к компромиссам по ряду

принципиальных вопросов, связанных с формированием общего энергетического рынка и сотрудничеством с третьими государствами [Глазьев, 2020]. Новым испытанием для интеграционного проекта стали пандемия COVID-19, ухудшение экономической ситуации и политический кризис в Республике Беларусь, спровоцировавший введение в ее отношении экономических санкций со стороны стран ЕС и США.

Во-вторых, параллельно с процессами интеграции с начала 2010-х гг. на постсоветском пространстве происходило нарастание центробежных тенденций, нашедшее свое проявление в усилении европейского вектора в развитии ряда государств бывшего СССР, дальнейшем переключении их связей с России на страны Европейского союза. С 2009 г. шесть постсоветских стран — Азербайджан, Армения, Республика Беларусь⁴⁰, Молдова, Украина и Грузия являются участниками европейской инициативы «Восточное партнерство», имеющей целью развитие интеграционных связей Евросоюза с соседними странами. В 2014 г. Украина, Грузия и Молдова подписали Соглашения об ассоциации с ЕС, предусматривающие зону свободной торговли (ЗСТ), которые вступили в силу с 2016 г. В марте 2021 г. вступило в силу Соглашение о всеобъемлющем и расширенном партнерстве между Европейским союзом и Арменией. ЕС занял место главного экономического партнера для ряда постсоветских стран, при этом в случае Украины и Молдовы произошло целенаправленное переключение их внешнеэкономических связей с России на европейское направление, имеющее следствием упрощение структуры их экспорта, повышение в нем доли аграрной и сырьевой продукции. Позиции России на рынках постсоветских стран в последние годы также оспариваются Китаем, который выступает более крупным торговым партнером, чем Россия, для всех постсоветских стран, за исключением Республики Беларусь. Китай имеет соглашение о свободной торговле с Грузией и с декабря 2017 г. ведет переговоры о заключении аналогичного соглашения с Молдовой.

Наиболее ощутимой для России стала дезинтеграция хозяйственных связей с Украиной, обладавшей в советский период

⁴⁰ 28 июня 2021 г. Республика Беларусь сообщила о приостановлении своего участия в проекте в связи с невозможностью выполнять обязательства в условиях введенных Евросоюзом санкций.

мощной экономической базой, которая являлась частью единого хозяйственного комплекса бывшего СССР. В 1990-е гг., после распада СССР произошло существенное сокращение двусторонних торговых связей, однако впоследствии в ходе восстановительного роста в 2000-е гг. в обеих странах наблюдалось увеличение взаимных кооперационных поставок. Одновременно с этим на Украине стал усиливаться курс, направленный на расширение экономических связей с ЕС. В 2012–2013 гг. российская сторона предпринимала усилия по включению Украины в проект Таможенного союза, однако украинское руководство сделало окончательный выбор в пользу интеграции с Евросоюзом. Последовавшее в 2014 г. ухудшение политического климата между Россией и Украиной серьезно осложнило двусторонние экономические отношения и привело к фактическому разрыву сложившихся хозяйственных связей.

Оценка уровня развития внутриотраслевой торговли (ВОТ) часто используется в качестве одной из характеристик глубины интеграционных процессов в регионе. Основой для расширения ВОТ служат инновации, которые позволяют производить дифференцированную продукцию, обладающую специфическими характеристиками [Grossman, Helpman, 1991]. Таким образом, рост ВОТ сопровождается увеличением уровня инновационности экспорта и импорта страны. Развитие внутриотраслевого обмена между интегрирующимися странами, как правило, означает углубление специализации на производстве отдельных позиций отраслевого выпуска, которая позволяет полнее использовать экономию от масштаба, снизить затраты и увеличить доходы. Этот процесс способствует расширению кооперационных связей между торговыми партнерами и формированию международных цепочек создания добавленной стоимости. Одновременно возникают предпосылки для диверсификации двусторонней торговли, расширения ассортимента поставляемой на рынок продукции и более полного удовлетворения потребностей населения.

По сравнению с межотраслевой торговлей, ВОТ приводит к значительно меньшему перераспределению дохода из-за того, что технологическая квазирента равномернее распределяется между торговыми партнерами [Krugman, Obstfeld, 2003, p. 140]. Кроме того, отрасли с большой долей внутриотраслевой торговли испытывают меньшие

структурные шоки при изменениях в спросе или предложении по причине того, что перераспределение ресурсов в рамках одной отрасли достигается легче, чем в случае, когда ресурсы перемещаются из одной отрасли в другую [Bernatonyte, 2009].

Многочисленные эмпирические исследования показали, что наиболее интенсивно ВОТ ведется между странами, которые близки по уровню технологического развития [Deardorff, 1984, p. 500–502]. Этот вывод касается как высокоразвитых стран, так и менее развитых государств [Rice, Venables, Stewart, 2003; Salim, Islam, Bloch, 2018]. В экономиках, которые относятся к одному технологическому укладу, возникают благоприятные условия для развития взаимовыгодной кооперации и формирования международных цепочек создания добавленной стоимости. В результате интенсивность ВОТ растет по мере увеличения технологической схожести экономик, в то время как торговля между странами, находящимися на разных уровнях развития, ведется преимущественно в условиях межотраслевой специализации.

Эмпирические исследования также свидетельствуют, что устранение тарифных и нетарифных барьеров между интегрирующимися странами способствует увеличению ВОТ [Bergstrand, Egger, 2006]. Таким образом, интеграция стран способствует росту внутриотраслевой специализации, в то время как дезинтеграция ведет к сокращению ВОТ.

Целью данного исследования является выявление тенденций и перспектив в развитии внутриотраслевой торговли России с крупнейшими странами постсоветского пространства — Белоруссией, Казахстаном и Украиной на протяжении 2001–2018 гг. В силу общего исторического прошлого эти страны близки как по уровню технологического развития, так и по социально-культурным характеристикам, поэтому торговля между ними отличается наиболее интенсивной внутриотраслевой специализацией. Интеграционные процессы в рамках ЕАЭС создают благоприятные условия для диверсификации российского экспорта и формирования региональных цепочек создания добавленной стоимости. С другой стороны, политические противоречия и экономические барьеры между Украиной и Россией оказывают негативное воздействие на международную кооперацию

и интеграцию хозяйственных комплексов двух стран. В работе определяются отрасли, в которых имеются перспективы для углубления внутриотраслевой специализации во внешней торговле. Также выделяются сферы, в которых российские производители обладают потенциалом для расширения внутриотраслевого экспорта, обладающего относительно высокой добавленной стоимостью.

Обзор литературы

Внутриотраслевая торговля (ВОТ) представляет собой торговый обмен между странами товарами одноименных отраслей. Если качество и удельная цена экспорта существенно отличаются от соответствующих параметров импортируемой продукции той же отрасли, то такой обмен называется торговлей вертикально дифференцированными товарами. Напротив, при торговле горизонтально дифференцированными товарами удельные цены и качество внутриотраслевого экспорта и импорта примерно одинаковы, а взаимный товарный обмен нацелен на удовлетворение различных потребительских предпочтений [Falvey, 1981]. В то время как межотраслевой обмен, доминировавший на ранних стадиях развития международной торговли, основывался на сравнительных преимуществах стран, феномен ВОТ объясняется наличием монополистической конкуренции, продуктовой дифференциацией и эффектом масштаба.

Начало эмпирическим исследованиям внутриотраслевой торговли было положено в середине 1960-х гг. работами Б. Балассы, Г. Грубела и П. Ллойда [Balassa, 1966; Grubel, Lloyd, 1975]. За этим последовала разработка моделей внутриотраслевой торговли горизонтально дифференцированными продуктами в условиях монополистической конкуренции [Helpman, Krugman, 1985], которые позже были дополнены моделью торговли в условиях олигополистической конкуренции [Eaton, Kierzkowski, 1984]. Модель внутриотраслевой торговли вертикально дифференцированными продуктами в условиях совершенной конкуренции была предложена Р. Кейвзом [Caves, 1981], а в условиях олигополистической конкуренции — А. Шейкдом и Дж. Саттоном [Shaked, Sutton, 1984].

Тенденции в развитии ВОТ активно изучаются в отечественной литературе. Многие авторы отмечают, что внешнеторговый обмен России со странами СНГ характеризуется наиболее высоким уровнем интенсивности внутриотраслевой торговли, хотя величина соответствующего показателя является небольшой в сравнении с его значением в зарубежных странах [Гусев, 2007; Гурова, Ефремова, 2012; Пак, 2018]. Особенно высокий уровень внутриотраслевой специализации характерен для торговли России и Республики Беларусь, особенно продукцией машиностроения и химической промышленности.

Ряд исследователей отмечали, что на протяжении 2000-х гг. происходил рост уровня внутриотраслевой специализации. Согласно выводам Н. Ишуковой и Л. Смутки, внутриотраслевая торговля России сельскохозяйственной продукцией увеличивалась в 1996–2012 гг. [Ishukova, Smutka, 2014]. В исследовании И. Гуровой и М. Ефремовой доказано, что доля внутриотраслевой торговли в торговле Украины со странами СНГ в 2000–2009 гг. повышалась.

Методология и данные

Для изучения ВОТ в литературе часто используется индекс Грубеля — Ллойда, показывающий долю сбалансированной торговли, при которой экспорт равен импорту, в общей торговле страны [Grubel, Lloyd, 1975]. Индекс Грубеля — Ллойда имеет хорошо известный недостаток, который состоит в том, что в случае несбалансированной двусторонней торговли индекс дает искаженные оценки доли ВОТ в товарообороте [Nilsson, 1997]. В связи с этим в данном исследовании мы использовали альтернативную методику определения ВОТ, предложенную К. Аб-дель-Рахманом [Abd-el-Rahman, 1991]. В соответствии с данным подходом торговля считается внутриотраслевой, если отраслевые экспорт и импорт сбалансированы по стоимости более чем на 10 %. Если стоимости отраслевых экспорта и импорта взаимно перекрываются по величине на 10 % или менее, то торговля относится к межотраслевой.

В свою очередь, ВОТ делят на горизонтальный и вертикальный типы. Придерживаясь общепринятой в литературе методики [Abd-el-Rahman, 1991], мы будем считать ВОТ горизонтальной, если

удельные (единичные) стоимости экспортируемой и импортируемой продукции в этой отрасли различаются не более чем на 25 %. Если же удельные стоимости экспорта и импорта различаются более чем на 25 %, то мы считаем, что внутриотраслевая торговля имеет вертикальный характер⁴¹. В рамках последнего типа обмена мы выделяем ситуацию высококачественной вертикальной ВОТ, при которой удельная стоимость экспорта страны больше удельной стоимости ее импорта в той же отрасли [Diaz Mora, 2002; Faustino, Leitão, 2007]. Наличие такой торговли говорит о том, что в соответствующей отрасли страна обладает технологическим преимуществом перед партнером.

Используя сформулированное Аб-дель-Рахманом условие отнесения к ВОТ, Фонтанье и Фройденберг предложили альтернативный индекс ее интенсивности [Fontagné, Freudenberg, 1997]. Индекс Фонтанье-Фройденберга (FF) показывает долю товарооборота укрупненной товарной группы, приходящуюся на торговлю в тех ее товарных подгруппах, в которых присутствует ВОТ. Таким же образом рассчитывают доли, приходящиеся на различные типы ВОТ, в товарообороте. Доля горизонтальной ВОТ в товарообороте (индекс FF^H) определяется как отношение суммарного товарооборота в подгруппах, в которых присутствует горизонтальная ВОТ, к товарообороту укрупненной товарной группы. Аналогично находятся доля вертикальной ВОТ (индекс FF^V) и доля высококачественной вертикальной ВОТ (индекс FF^{VP}) в торговле. При этом сумма индексов FF^H и FF^V равняется значению индекса FF .

В настоящем исследовании использовались статистические данные COMTRADE об экспорте и импорте за период с 2001 по 2018 г. В целях агрегирования товаров по группам применялась Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС) в той версии, которая использовалась в стране на момент предоставления информации. Для достоверности результатов оценки расчет индекса FF производился с использованием данных об экспорте и импорте России в каждой из 6-значных продуктовых групп ГС.

⁴¹ При исследовании стран с неодинаковым уровнем развития, рынки которых зачастую характеризуются несовершенной конкуренцией и неполной информированностью субъектов, целесообразным является использование 25-процентного порога различия между удельными стоимостями экспорта и импорта [Greenaway, Hine, Milner, 1995].

В аналитических целях товары объединены в три категории, которые включают продукцию сельского хозяйства, добывающей и обрабатывающей промышленности. К первой из категорий отнесены продукты, имеющие двузначные товарные коды ГС с 1 по 24 включительно. К группе товаров добывающей промышленности отнесена продукция категорий 25–27, 41, 43–47, 50–53, 56 ГС, в то время как продукция обрабатывающих производств включает товары с кодами 28–40, 42, 48, 49, 54, 55, 57–97 ГС. Основываясь на классификациях OECD и UNIDO, в рамках последней товарной группы мы выделяем высокотехнологичную продукцию, к которой относятся продукты с товарными кодами 28–30, 84–88, 90, 93 ГС⁴².

Тенденции в развитии экономики России, Республики Беларусь, Республики Казахстан и Украины

Постсоветские страны в недавнем прошлом представляли собой части единого хозяйственного комплекса, которые были тесно взаимосвязаны в рамках межреспубликанской специализации. Переход в 1990-е гг. к рыночным отношениям в большинстве из этих стран сопровождался большими материальными потерями, упрощением структуры национальных экономик и экспорта, а также сокращением взаимных кооперационных связей. Важной предпосылкой развития ряда стран СНГ в постсоветский период становится финансовая поддержка со стороны России, выражающаяся в предоставлении кредитов и практике субсидирования цен на энергоносители. С начала 2000-х гг. в условиях высокой ценовой конъюнктуры на сырьевые товары наблюдалось восстановление положительной динамики роста ВВП стран СНГ, возникли предпосылки для расширения взаимной торговли. Глобальный финансовый кризис 2008–2009 гг. выявил высокую волатильность их экономик и зависимость от изменений

⁴² ISIC Rev. 3 technology intensity definition. OECD directorate for science, technology and industry, 7 July, 2011, <https://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf> (дата обращения: 28.01.2022); Classification of manufacturing sectors by technological intensity (ISIC Revision 4), UNIDO, <https://stat.unido.org/content/focus/classification-of-manufacturing-sectors-by-technological-intensity-%2528isic-revision-4%2529;jsessionid=4db1a3a5812144cacc956f4b8137c1cf> (дата обращения: 28.01.2022).

ценовой конъюнктуры, что способствовало ускорению интеграционных процессов в рамках ТС — ЕАЭС.

Темпы развития интеграции на постсоветском пространстве в большой степени определяются состоянием российской экономики, на долю которой приходится 87 % ВВП ЕАЭС. После периода восстановительного роста, наблюдавшегося с конца 1990-х гг. до 2012 г., с учетом спада в условиях глобального финансового кризиса, с 2013 г. российская экономика начала демонстрировать замедление динамики развития вследствие снижения инвестиций в основной капитал. В 2014 г. эта проблема была усугублена падением нефтяных котировок, а также политикой Центрального банка России, нацеленной на таргетирование инфляции. Переход к этой политике сопровождался резким повышением процентных ставок и двукратной девальвацией курса российского рубля. Политика таргетирования инфляции стала причиной стагнации инвестиционной активности в России, падения динамики ВВП и сжатия взаимной торговли в ЕАЭС [Глазьев, 2020]. Вслед за обесценением рубля девальвацию национальных валют пережили Белоруссия и Казахстан.

На протяжении 1990–2000-х гг. усилилась сырьевая ориентация российской экономики, выражавшаяся в увеличении доли продукции отраслей добывающего комплекса в структуре ВВП и экспорте. Возросла зависимость экономики от перепадов мировой конъюнктуры, что сделало характер ее развития неустойчивым. После глобального финансового кризиса необходимость структурных изменений в экономике и диверсификации экспорта стала очевидной. Однако курс на импортозамещение и наращивание несырьевого экспорта приобрел для России особую значимость после введения в ее отношении западных санкций и ухудшения внешних условий для развития [Borisov, Popova, Rasoulinezhad, 2020].

За последние десятилетия экономика **Республики Беларусь** сумела сохранить промышленный потенциал, доставшийся ей в наследие от СССР, показала наибольший рост на всем постсоветском пространстве и достижения в социальной сфере. Одним из драйверов экономического роста в 2000-е гг. выступал экспорт продуктов переработки российских энергоносителей, получаемых по льготным ценам, доходы от которого вкладывались в национальную промышленность

и социальную сферу [Вардомский, Тураева, 2020]. Другим важным фактором развития белорусской экономики с 2000-х гг. являются российские дотации. По существующим оценкам, на 1 января 2019 г. общая сумма дотаций, субсидий и преференций при поставке российских энергоносителей, а также других видов экономической помощи Белоруссии со стороны России составила 126 млрд долл., которые равняются примерно 20 % ВВП Республики или 50 % ее бюджета [Суздальцев, 2020].

В последнее десятилетие рост белорусской экономики замедлился. Инвестиции стали давать меньшую отдачу, снизилась производительность труда. Одновременно с этим Белоруссия вступила в этап деиндустриализации, являющийся следствием углубления аграрной специализации страны. Замедление общеэкономической динамики сопровождалось накоплением внешнего долга, ростом дефицита бюджета и сокращением золотовалютных резервов. К середине 2020 г. валовой внешний долг страны составил 41 млрд долл. США (64 % ВВП), из которых долг государства — 18 млрд долл. США⁴³. Основной рост внешнего долга происходил в 2006–2015 гг., когда дефицит текущего счета и недостаток прямых иностранных инвестиций финансировался внешними займами.

Ухудшение экономической ситуации в Республике Беларусь усугубилось негативным воздействием эпидемии коронавируса и политическим кризисом, последовавшим после президентских выборов в августе 2020 г. Западные государства, не признавшие результаты этих выборов, стали вводить против страны экономические санкции. Под ограничения со стороны ЕС и США попал ряд белорусских предприятий, в том числе крупнейший нефтеперерабатывающий завод «Нафтан». В дополнение к этому ЕС заморозил пакет инвестиционной и экономической помощи Белоруссии и ввел запрет на полеты авиакомпании «БелАвиа» в западные страны, а также транзит над белорусской территорией воздушных судов европейских компаний⁴⁴.

⁴³ Экономический обзор за I полугодие 2021 года. Министерство экономики Республики Беларусь, https://www.economy.gov.by/ru/ekonomicheskij_obzor_zh_i_polugodiye_2021_goda-ru/ (дата обращения: 10.10.2021).

⁴⁴ Кузьмина Е. (2021). Последствия событий в Беларуси для экономики страны, 08.06., <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/>

По состоянию на конец 2021 г. принят уже пятый пакет антибелорусских санкций, сохраняется угроза дальнейшего расширения в отношении Республики Беларусь санкционной политики, что сократит поступление иностранной валюты в страну и существенно затруднит обслуживание госдолга. В этих условиях Россия становится основным кредитором белорусской экономики и единственным рынком, на котором Белоруссия может рефинансировать свой внешний долг.

Несмотря на солидную поддержку со стороны России, отношения между странами осложняются давним конфликтом в энергетической сфере. В последнее десятилетие Россия постепенно уменьшала размер скидки на цены, по которым осуществляются поставки углеводородов в Республику Беларусь. В настоящее время Россия продает ей газ по цене несколько выше, чем для внутренних потребителей, и не применяет экспортные пошлины на нефть. Однако Республика Беларусь по-прежнему настаивает на том, чтобы российские поставки на ее рынок осуществлялись по внутрироссийским ценам [Mukhametdinov, 2020].

Экономика **Казахстана** приобрела сырьевую ориентацию с середины 1990-х гг. на фоне освоения нефтяных месторождений. Добывающий сектор стал основой экономического развития страны в период с 2000 по 2010 г. Доля нефтяных доходов в ВВП выросла в два раза за десятилетний период, а в экспорте — увеличилась до 63 % в 2010 г. [Додонов, 2017]. Реакцией на эти тенденции в развитии казахстанской экономики стало принятие ряда государственных программ по модернизации и диверсификации отраслевой структуры, которые реализовывались на протяжении последних двух десятилетий. В программах ставились цели повышения доли обрабатывающей промышленности в ВВП, роста производительности труда, а также увеличения доли несырьевых товаров в экспорте. В свете этих задач развитие торговых связей с партнерами по ЕАЭС, позволяющее наращивать конкурентные преимущества в несырьевом секторе, приобрело для Казахстана приоритетное значение.

После 2010 г. на фоне падения нефтяных цен в отраслевой структуре ВВП Казахстана произошли изменения. Отмечались стабилизация

analytics/o-posledstviyakh-sobytiy-v-belarusi-dlya-ekonomiki-strany/ (дата обращения: 25.08.2021).

и сокращение доли горнодобывающей промышленности, драйвером развития экономики стала обрабатывающая индустрия, которая по темпам роста опередила добывающий сектор [Додонов, 2017]. В рамках программ индустриализации в Казахстане был освоен выпуск около 500 новых видов продукции, ранее не производившихся в стране, в том числе грузовых и легковых автомобилей, лекарственных препаратов, молочной и другой продукции⁴⁵. Вместе с тем, несмотря на определенные достижения в области индустриализации, прорывных изменений в структуре казахстанской экономики за минувшее десятилетие не произошло. Доля обрабатывающего сектора в ВВП в 2010–2019 гг. изменилась незначительно.

Из рассматриваемых нами постсоветских стран трансформационный спад в 1990-е гг. на **Украине** носил наиболее затяжной и болезненный характер. Только к 2000 г. Украина перешла в фазу восстановительного роста, продолжавшегося до 2007 г. Относительно благополучное развитие украинской экономики на данном этапе базировалось, среди прочего, на российской финансовой поддержке, включавшей реструктуризацию старых долгов, выдачу новых кредитов и субсидирование за счет льготных цен на энергоносители [Косикова, 2014].

В предкризисные годы (2005–2008 гг.) в экономике Украины накапливались серьезные макроэкономические и финансовые риски. Ухудшилось сальдо внешнеторгового баланса, вырос дефицит счета текущих операций. Экономический рост на 80–90 % определялся внешними заимствованиями, как государственными, так и корпоративными [Косикова, 2014]. Негативное воздействие мирового финансово-экономического кризиса в 2008–2009 гг. на Украину было наибольшим среди стран СНГ, с конца 2012 г. страна начала погружаться в депрессию. В целом уровень ее технологического развития за годы реформ не повысился, а отставание от передовых государств мира стало еще более заметным.

Политические события начала 2014 г. и конфликт с Россией оказали сильное негативное влияние на украинскую экономику, пережившую глубокую рецессию в 2014–2015 гг. Общехозяйственный спад

⁴⁵ Индустриализация в Казахстане: первые итоги и новые вызовы, 30 августа, 2020, https://forbes.kz/process/economy/industrializatsiya_v_kazahstane_pervye_itogi_i_novyie_vyzovy (дата обращения: 01.02.2022).

сопровождался ухудшением платежного баланса страны и банковско-финансовым кризисом. Ситуация в экономике начала постепенно улучшаться с 2016 г., благодаря проведению реформ и предоставлению внешней помощи, однако рост ВВП Украины до пандемии COVID был довольно скромным [Dabrowski, Domínguez-Jiménez, Zachmann, 2020].

Тенденции в развитии российской торговли с Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Украиной

С начала 2000-х гг., в условиях благоприятной конъюнктуры на рынке энергоносителей и восстановительного роста в странах пост-советского пространства, российская торговля с Украиной, Беларуссией и Казахстаном демонстрировала схожую динамику роста. На протяжении первого десятилетия XXI в. объемы торговли России с тремя странами, даже с учетом эффекта глобального финансового кризиса, заметно возросли (см. рис. 6.1).

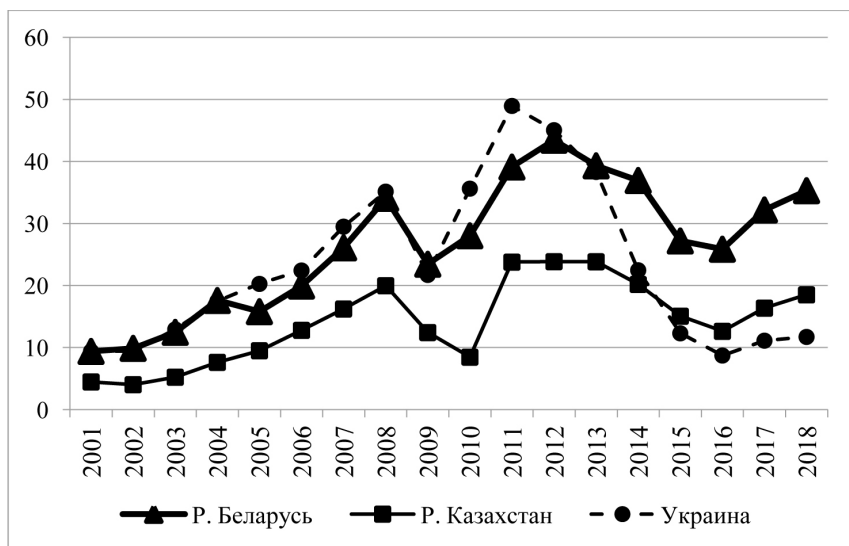


Рис. 6.1. Российская торговля с Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Украиной.

Рассчитано по: UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/data/> (дата обращения: 28.11.2019)

Торговый обмен России с Белоруссией и Казахстаном в 2001–2020 гг. увеличился в меньшей степени, чем ее товарооборот с остальными крупными торговыми партнерами. Формирование Таможенного союза в 2010 г. активизировало взаимные поставки, однако развитие связей носило неустойчивый характер, и в целом за последующее десятилетие масштабы взаимной торговли трех стран увеличились незначительно. Под воздействием внешних шоков период бурного роста взаимной торговли, связанный с эффектом создания торговли после формирования Таможенного союза, сменился длительным спадом в 2014–2016 гг. и повторным ее сокращением в 2020 г. под влиянием пандемии коронавируса. Вместе с тем, в силу более диверсифицированного характера взаимных поставок стран ЕАЭС, сокращение внутрирегиональной торговли в обоих случаях носило менее глубокий характер в сравнении с их торговлей со странами, не входящими в интеграционный союз. Таким образом, экономическое взаимодействие стран ЕАЭС после 2010 г. стало фактором компенсации их внешних потерь и нивелирования негативных трендов.

Развитие торговых связей с Белоруссией и Казахстаном в значительной степени определяется кооперационными связями в промышленности, сложившимися в советский период. Так, каждое второе белорусское предприятие связано кооперационными отношениями с российскими партнерами. В наибольшей степени кооперацией охвачены машиностроение, производство резины и пластмасс, текстильное и швейное производство, производство изделий из кожи и обуви [Шурубович, 2019]. Объемы взаимной торговли стран ЕАЭС в рамках промышленной кооперации и ее доля в общих объемах взаимного экспорта демонстрировали тенденцию роста и достигли максимальных значений в 2019 г. Поставки в рамках кооперации занимают практически половину объема взаимной торговли промышленной продукцией между странами ЕАЭС. Почти половина (48,5 %) таких поставок со стороны России предназначалась для Казахстана. Несколько меньшая доля таких товаров (44,8 %) направляется в Республику Беларусь. В свою очередь, Россия является получателем почти всего объема белорусских и казахстанских кооперационных товаров (95,2 и 90,8 % соответственно)⁴⁶.

⁴⁶ О состоянии взаимной торговли между государствами-членами Евразийского экономического союза в 2019 г. Доклад. М., 2020. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/

Российская Федерация является главным торгово-экономическим партнером Республики Беларусь, ее доля в товарообороте стабильно составляет порядка 50 %. Основными статьями российских поставок являются минеральное сырье (энергоносители), машины, оборудование и транспортные средства, металлы и изделия из них, продукция химической промышленности. В российском экспорте в Белоруссию доля продукции обрабатывающей промышленности увеличилась с менее чем 30 до 42 % в 2011–2018 гг. (см. табл. 6.1). Структура российского импорта из этой страны является высокодиверсифицированной — около 60 % приходится на товары обрабатывающей промышленности (машины, оборудование и транспортные средства, продукцию химической промышленности, металлы и изделия из них, текстиль и обувь), возрастает доля продовольствия и сельскохозяйственного сырья (31 % в 2018 г.). Углубление интеграции с Белоруссией привело к наращиванию торговли высокотехнологичной продукцией, в особенности заметен рост российских поставок этой продукции на рынок Республики Беларусь с 2016 г. На эту страну приходится более 40 % российского экспорта высокотехнологичных товаров в государства ЕАЭС, в свою очередь, почти весь экспорт Белоруссии в этой категории продуктов (свыше 90 %) ориентирован на российский рынок⁴⁷. Значительная часть торговли в секторе высокотехнологичной продукции приходится на поставки вооружения и военной техники.

Товарооборот России с Казахстаном в 2001–2018 гг. вырос почти в четыре раза, при этом в период после образования Таможенного союза он увеличился на 25 %. Россия выступает основным источником импорта для Казахстана, ее доля является устойчивой и составляет около 40 % (за исключением 2010 г., когда она снизилась до 22,9 %). Доля России в казахстанском экспорте в рассматриваемый период сократилась с 20 до 8,5 %, при этом после 2010 г. наблюдалось ее некоторое восстановление. Развитие интеграционных процессов в рамках ТС — ЕАЭС обуславливает изменение товарной структуры взаимной торговли России и Казахстана в сторону увеличения доли продукции с высокой степенью

tradedstat/analytics/Documents/report/Report_2019.pdf (дата обращения: 18.11.2021).

⁴⁷ Там же.

переработки. В российском экспорте в Казахстан традиционно доминирует продукция обрабатывающих отраслей промышленности, составляя около двух третей российских поставок на этот рынок (табл. 6.2), причем значительная часть промышленного экспорта относится к категории высокотехнологичного (машиностроение, транспортные средства, металлургическая продукция). После 2010 г. в российском экспорте в эту страну увеличилась доля сельскохозяйственного сырья и продовольствия (около 12 % в 2018 г. против 7 % в середине 2000-х гг.). В российском импорте из Казахстана в 2010–2018 гг. произошел сдвиг в сторону товаров обрабатывающей промышленности с 41 до 55 %, во многом за счет наращивания поставок проката, химической продукции, а также машин, оборудования и транспортных средств. Доля товаров добывающего сектора за это время сократилась с 57 до 37 %.

Взаимный товарооборот России с Украиной в 2001–2011 гг. увеличился более чем в пять раз, причем в 2010–2011 гг. двусторонняя торговля развивалась более высокими темпами, чем торговля обеих стран с другими партнерами. Длительное время взаимный товарооборот России и Украины превышал масштабы торгового обмена между Россией и Республикой Беларусь. В 2010 г. Россия стала главным партнером Украины, потеснив с этой позиции ЕС [Россия и Украина..., 2013]. 20 сентября 2012 г. вступил в силу Договор о Зоне свободной торговли между Белоруссией, Россией и Украиной. Однако уже в 2012–2013 гг. на фоне усиления на Украине курса на евроинтеграцию товарооборот стран стал сокращаться, а после 2014 г. начался процесс дезинтеграции хозяйственных комплексов России и Украины. В связи со вступлением в силу с 1 января 2016 г. Соглашения об углубленной и всеобъемлющей зоне свободной торговли между Украиной и ЕС Россия с 2016 г. отменила аналогичный режим в отношении Украины и ввела продовольственное эмбарго⁴⁸. Украинские власти в ответ ввели зеркальные торговые санкции против России [Borisov, Popova, Rasoulinezhad, 2020]. В дальнейшем взаимные торговые санкции периодически пересматривались и дополнялись сторонами.

⁴⁸ Казахстан и Белоруссия не согласились с отменой преференций в торговле с Украиной.

Таблица 6.1

Торговля между Россией и Белоруссией товарами сельского хозяйства, добывающей и обрабатывающей промышленности, высокотехнологичной продукцией, млрд долл. США

Год	Российский экспорт в Белоруссию				Российский импорт из Белоруссии			
	Продукция сельского хозяйства	Продукция добывающих отраслей	Продукция обрабатывающей промышленности	в том числе, высокотехнологичная продукция	Продукция сельского хозяйства	Продукция добывающих отраслей	Продукция обрабатывающей промышленности	в том числе, высокотехнологичная продукция
2001	0,351	2,398	2,408	0,916	0,469	0,203	3,150	1,552
2002	0,432	2,490	2,615	0,983	0,539	0,161	3,030	1,530
2003	0,529	3,257	3,408	1,262	0,727	0,242	3,630	1,795
2004	0,611	4,804	5,191	1,856	1,030	0,499	4,589	2,288
2005	0,461	5,701	3,477	1,251	1,129	0,231	4,113	2,097
2006	0,557	7,460	4,606	1,604	1,254	0,277	5,074	2,717
2007	0,720	10,295	5,716	2,081	1,402	0,334	6,752	3,660
2008	0,860	14,345	7,814	2,778	1,822	0,354	8,008	4,283
2009	0,658	11,460	4,236	1,444	1,740	0,226	4,489	2,092
2010	0,659	10,777	6,224	2,056	2,634	0,313	6,458	3,123
2011	0,603	16,893	7,022	2,303	3,179	0,469	9,083	4,789
2012	0,921	17,746	8,401	3,219	3,881	0,808	10,386	5,508
2013	1,063	12,805	8,519	3,270	4,617	1,475	9,836	4,779
2014	1,220	12,079	7,519	2,783	4,666	1,648	8,420	3,866
2015	0,922	9,439	5,787	2,202	3,686	0,811	5,566	2,598
2016	0,906	7,631	6,064	2,360	3,650	0,610	6,315	3,061
2017	1,076	9,949	8,087	3,298	4,109	0,734	7,615	3,779
2018	1,310	11,342	9,337	3,960	4,070	0,654	7,832	3,888

Рассчитано по: UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/data/> (дата обращения: 28.11.2019).

Таблица 6.2

Торговля между Россией и Казахстаном товарами сельского хозяйства, добывающей и обрабатывающей промышленности, высокотехнологичной продукцией, млрд долл. США

Год	Российский экспорт в Казахстан				Российский импорт из Казахстана			
	Продукция сельского хозяйства	Продукция добывающих отраслей	Продукция обрабатывающей промышленности	в том числе, высокотехнологичная продукция	Продукция сельского хозяйства	Продукция добывающих отраслей	Продукция обрабатывающей промышленности	в том числе, высокотехнологичная продукция
2001	0,212	0,692	1,848	0,956	0,155	1,074	0,505	0,267
2002	0,168	0,652	1,727	0,914	0,070	0,975	0,453	0,248
2003	0,220	0,841	2,216	1,153	0,159	1,138	0,670	0,332
2004	0,312	1,533	2,963	1,491	0,406	1,564	0,867	0,463
2005	0,485	2,026	4,071	1,946	0,178	1,659	1,090	0,666
2006	0,683	3,058	5,324	2,415	0,286	1,996	1,447	0,897
2007	1,055	3,784	6,735	3,086	0,246	2,291	2,122	1,309
2008	1,294	5,240	7,075	3,261	0,269	3,433	2,498	1,275
2009	1,060	2,764	5,044	1,934	0,141	1,886	1,519	0,768
2010	0,524	2,211	2,738	1,009	0,055	1,717	1,233	0,561
2011	1,613	4,953	9,665	5,256	0,123	4,233	3,157	1,025
2012	1,743	5,189	10,067	4,985	0,205	2,699	3,844	1,615
2013	1,812	5,511	10,616	4,775	0,490	2,468	2,917	1,311
2014	1,625	2,482	9,677	4,832	0,289	2,577	3,522	1,707
2015	1,318	1,841	7,356	3,498	0,270	2,011	2,266	1,091
2016	1,262	1,716	6,136	2,682	0,269	1,263	1,977	0,808
2017	1,478	2,272	7,948	3,428	0,313	1,724	2,601	0,771
2018	1,546	2,770	8,908	3,923	0,415	1,929	2,935	1,007

Рассчитано по: UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/data/> (дата обращения: 28.11.2019).

Двусторонний конфликт между двумя странами привел к радикальному изменению региональной структуры украинской внешней торговли. С 2014 г. в экспорте Украины резко увеличилась доля Европейского союза, ставшего главным рынком сбыта для украинской продукции. Так, если в 2012 г. на долю России приходилось 25,7 % украинского экспорта по сравнению с 24,9 % ее экспорта в ЕС, то через восемь лет доля России в украинском экспорте упала до 5,5 %, а доля ЕС выросла до 37 %. Такое же резкое изменение произошло и в региональной структуре импорта. Если еще в 2012 г. Россия была более значимым источником украинского импорта, чем ЕС (32,4 % против 31 %), то к 2020 г. ее доля упала до менее 9 %, тогда как доля ЕС увеличилась до 42 %. Стремительное повышение значимости европейского региона как источника импорта в большой степени связано с изменением логистики поставок на Украину природного газа: его закупки из России были заменены на реверсные поставки из Словакии⁴⁹. Позиции второго по значимости источника импорта для Украины занял Китай. В целом проводимый Украиной политический курс имеет следствием сокращение торговых и экономических связей не только с Россией, но и с другими странами СНГ, доля которых в товарообороте Украины после Евромайдана также снизилась и составила всего 7 % в 2020 г.

В структуре российского экспорта в Украину доминирующей группой товаров традиционно выступало минеральное сырье, на которое приходилось 50–70 % его величины (см. табл. 6.3). В обратном направлении в Россию завозились товары высокой степени обработки, доля которых составляла 75–80 % импорта из Украины. В их числе — изделия из металлов, продукция машиностроения и химической промышленности, транспортные средства, включая железнодорожный подвижной состав. По стоимости российский импорт продукции обрабатывающей промышленности из Украины превышал аналогичные поставки из России в эту страну, особенно в 2006–2014 гг. Вплоть до 2014 г. Украина также выступала крупнейшим на постсоветском пространстве поставщиком высокотехнологичных товаров на российский рынок. После конфликта с Россией взаимный обмен резко сократился прак-

⁴⁹ Dabrowski M., Domínguez-Jiménez M., Zachmann G. (2020). Ukraine: trade reorientation from Russia to the EU, *Bruegel Blog*, 13 July, <https://www.bruegel.org/2020/07/ukraine-trade-reorientation-from-russia-to-the-eu/> (дата обращения: 01.02.2022).

тически по всем перечисленным товарным позициям, в особенности в торговле продовольствием из-за действия российского эмбарго. По имеющимся оценкам, ущерб Украины от разрыва кооперационных связей с Россией составил 70–150 млрд долл. США [Глазьев, 2020].

Таблица 6.3

Торговля между Россией и Украиной товарами сельского хозяйства, добывающей и обрабатывающей промышленности, высокотехнологичной продукцией, млрд долл. США

Год	Российский экспорт на Украину				Российский импорт из Украины			
	Продукция сельского хозяйства	Продукция добывающих отраслей	Продукция обрабатывающей промышленности	в том числе, высокотехнологичная продукция	Продукция сельского хозяйства	Продукция добывающих отраслей	Продукция обрабатывающей промышленности	в том числе, высокотехнологичная продукция
2001	0,142	3,641	1,951	1,105	0,632	0,116	2,685	1,257
2002	0,141	4,249	1,903	1,001	0,642	0,105	2,399	1,282
2003	0,348	5,748	2,525	1,352	0,958	0,130	3,182	1,514
2004	0,287	7,632	3,731	2,031	1,132	0,208	4,485	2,156
2005	0,444	7,656	4,700	2,308	1,382	0,427	5,652	2,608
2006	0,487	7,281	5,930	2,924	0,887	0,334	7,375	3,388
2007	0,620	8,372	7,745	3,714	1,462	0,542	10,502	5,240
2008	0,764	9,185	9,334	4,411	1,915	1,377	12,383	6,740
2009	0,534	8,608	4,048	1,779	1,384	0,831	6,180	3,223
2010	0,599	15,335	6,215	2,676	1,869	1,605	9,895	5,420
2011	0,722	20,234	8,104	3,636	2,025	3,266	14,460	8,141
2012	0,731	18,608	7,982	3,697	2,002	1,437	14,156	7,841
2013	0,836	15,046	7,270	3,192	1,941	0,865	12,239	6,488
2014	0,598	7,227	4,823	2,067	0,895	0,660	8,221	4,075
2015	0,245	4,011	3,224	1,346	0,274	0,295	4,256	2,012
2016	0,046	2,126	2,974	1,118	0,093	0,222	3,277	1,545
2017	0,040	3,621	3,476	1,278	0,102	0,301	3,536	1,732
2018	0,046	4,674	3,367	1,448	0,092	0,235	3,326	1,651

Рассчитано по: UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/data/> (дата обращения: 28.11.2019).

Переориентация внешнеэкономических связей Украины с Россией и других постсоветских стран на Европейский союз сопровождается дальнейшей деиндустриализацией экономики, начавшейся еще в 1990-е гг., и увеличением в структуре ее экспорта доли аграрной продукции, которая в 2000–2020 гг. возросла с 6 до 48,2 % [Кривогуз, 2021]. Вместе с тем перспективы экономических отношений между Украиной и ЕС являются неопределенными. Эксплуатация газопровода «Северный поток — 2» ослабит позиции Украины на рынке транзита газа между Россией и ЕС, а введение Европейским союзом налога на выбросы углерода негативно скажется на украинском металлургическом и химическом экспорте в Европу⁵⁰.

Тенденции и модели российской внутриотраслевой торговли с Белоруссией, Казахстаном и Украиной

На Белоруссию, Казахстан и Украину приходится наибольший объем российских внутриотраслевых поставок — примерно две трети от общего объема ВОТ России. При этом интенсивность внутриотраслевого обмена, или доля ВОТ в товарообороте, которая измеряется значением индекса FF , с этими странами постсоветского пространства является более высокой в сравнении с другими группами торговых партнеров России. В среднем за период 2001–2018 гг. доля ВОТ в товарообороте с указанными тремя странами составила 25 %, в последние годы она возросла до 30 %. Для сравнения, во внешней торговле России с двадцатью наиболее крупными странами-партнерами в 2018 г. на внутриотраслевой товарооборот приходилось только 6 %⁵¹.

Наиболее высокий уровень внутриотраслевой специализации наблюдается в российско-белорусской торговле, при этом в 2001–2011 гг. ее интенсивность снижалась под влиянием роста цен на энергоносители и уровня доходов российских граждан, в результате чего в российском импорте произошло переключение на рынки третьих

⁵⁰ Там же.

⁵¹ Борисов Г. В., Попова Л. В. Внутриотраслевая специализация во внешней торговле России в 2001–2018 гг.: эмпирическое исследование. (Направлено в редакцию).

стран. Углубление интеграции в рамках ТС — ЕАЭС, в условиях ухудшения внешних условий развития российской экономики и дезинтеграции хозяйственных отношений с Украиной, способствовало расширению кооперационных связей между Россией и Республикой Беларусь. Доля внутриотраслевого обмена в двусторонней торговле в 2011–2018 гг. удвоилась с 17 до 34 % (см. табл. 6.4).

Таблица 6.4

Объем (ВОТ, млрд долл. США) и интенсивность (индекс FF) российской внутриотраслевой торговли с Белоруссией, Казахстаном и Украиной

Год	Белоруссия		Казахстан		Украина	
	ВОТ, млрд долл. США	Индекс FF	ВОТ, млрд долл. США	Индекс FF	ВОТ, млрд долл. США	Индекс FF
2001	2,993	0,318	1,048	0,234	1,753	0,186
2002	3,016	0,305	1,246	0,308	1,648	0,174
2003	3,601	0,289	0,728	0,139	2,166	0,167
2004	4,961	0,282	2,083	0,273	3,767	0,216
2005	3,168	0,200	2,503	0,263	5,053	0,249
2006	3,809	0,191	3,614	0,282	6,118	0,273
2007	5,256	0,201	4,432	0,273	8,121	0,275
2008	6,529	0,192	6,679	0,334	12,682	0,361
2009	4,209	0,180	2,902	0,233	4,661	0,215
2010	5,598	0,200	2,703	0,319	8,730	0,245
2011	6,782	0,173	2,279	0,096	13,037	0,266
2012	10,754	0,248	2,640	0,111	11,282	0,250
2013	11,173	0,284	2,834	0,119	8,091	0,211
2014	10,131	0,274	3,172	0,157	4,830	0,215
2015	8,118	0,298	2,799	0,186	2,051	0,166
2016	8,261	0,319	2,313	0,183	1,913	0,219
2017	11,553	0,359	3,577	0,218	2,422	0,217
2018	12,161	0,344	3,998	0,216	2,033	0,173

Рассчитано по: UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/data/> (дата обращения: 28.11.2019).

Товарообмен с Белоруссией преимущественно на внутриотраслевой основе осуществляется по широкой номенклатуре товаров, за исключением продукции животноводства, растениеводства, а также

минеральных продуктов и топлива. При этом интенсивность внутриотраслевого обмена значительно превышает соответствующие показатели в торговле России с другими странами мира, за исключением Украины и Казахстана, в товарообороте с которыми доля ВОТ до недавнего времени превосходила показатель российско-белорусской торговли.

Особенно высокой интенсивностью отличается внутриотраслевой обмен между Россией и Республикой Беларусь в торговле продукцией обрабатывающей промышленности, в том числе товарами высоких технологий. В обоих случаях индекс ВОТ находится на уровне величины этого показателя в торговле между развитыми странами, принимая значение 0,5–0,7. Российско-белорусская торговля осуществляется исключительно или преимущественно на внутриотраслевой основе обувной продукцией и головными уборами, шкурами, кожей, мехами, пластмассой и резиновыми изделиями, продукцией машиностроения, приборами и инструментами, химической и текстильной продукцией. Высокий уровень развития внутриотраслевой кооперации между Россией и Белоруссией наблюдается также в рамках других товарных групп (см. табл. 6.5).

Интенсификация внутриотраслевого обмена с 2011 г. в группе химической продукции произошла, прежде всего, в торговле лекарственными препаратами, минеральными и химическими удобрениями, косметическими средствами; ведущим типом ВОТ в этом секторе выступает вертикальная специализация. В торговле машиностроительной продукцией — холодильным и морозильным оборудованием, электрическими проводниками, волоконно-оптическими кабелями, бытовой техникой, телевизионной аппаратурой — также доминирует вертикальный тип внутриотраслевого обмена, на который приходилось 88 % ВОТ в 2018 г.⁵² В группе «Приборы и инструменты», включающей главным образом измерительное оборудование и медицинские приборы, уровень ВОТ носит устойчивый характер, а практически весь внутриотраслевой обмен представлен вертикальным типом специализации. Для группы товаров «Пластмассы и резина» характерна более равномерная представленность вертикальной и горизонталь-

⁵² Доли горизонтальной ВОТ и вертикальной ВОТ во внутриотраслевом обороте равняются FF^H/FF и FF^V/FF соответственно.

ной ВОТ, на которые приходится 65 и 35 % внутриотраслевого обмена соответственно. Активный внутриотраслевой обмен наблюдается по таким товарным позициям, как пневматические шины, трубы и другие изделия из резины и пластика, пластмассовые упаковочные материалы и тара, полимеры. Индекс ВОТ заметно повысился с 2011 г. в торговле металлами и изделиями из железа и нелегированной стали, металлопрокатом, металлоконструкциями и трубами, при этом на вертикальный и горизонтальный тип ВОТ приходится примерно равные доли внутриотраслевого обмена. Доля внутриотраслевой специализации увеличилась с 2011 г. в группе «Продукты питания», достигнув в последние годы значения 64 %, причем 60 % внутриотраслевого обмена приходится на горизонтальную ВОТ. Заметно повысилась интенсивность ВОТ в торговле одеждой и текстильной продукцией, причем на вертикальный ее тип приходится 77 %.

Уровень внутриотраслевого обмена в российско-казахстанской торговле в настоящее время заметно ниже, чем в торговле России и Белоруссии, и имеет свои структурные отличия. До 2011 г. индекс ВОТ в российско-казахстанской торговле превышал соответствующий показатель в последующий период (см. табл. 6.4). Его резкое снижение с 0,32 до 0,1 пришлось на 2011 г., что было вызвано главным образом резким падением взаимных поставок сырой нефти, в особенности ее экспорта из Казахстана в Россию⁵³, а также химической продукции и транспортных средств. Впоследствии интенсивность внутриотраслевого обмена стала восстанавливаться, но к 2018 г. так и не достигла уровня предыдущего десятилетия, составив всего 0,22.

В разрезе по секторам повышение интенсивности ВОТ наблюдалось в торговле сельскохозяйственными товарами с 0,15 в 2011 г. до 0,35 в 2018 г. (табл. 6.6). Особенно активно внутриотраслевой обмен развивается в торговле крупным рогатым скотом, мясом птицы (группы 01–05 ГС), где индекс ВОТ в двусторонней торговле является максимальным, равняясь 0,48. Усиление внутриотраслевой специализации происходит также в торговле продукцией растениеводства (группы 06–15 ГС) и готовыми продуктами питания (группы 16–24

⁵³ Резкое снижение объемов поставляемой из Казахстана в Россию сырой нефти с 2011 г. связано с модернизацией нефтеперерабатывающих заводов на территории страны и, соответственно, увеличением собственных мощностей по переработке сырой нефти.

ГС), включающими кондитерские изделия, шоколад, бакалейные товары, мясные консервы, минеральную воду. При этом в торговле последней группой товаров доля горизонтальной ВОТ за период после 2011 г. увеличилась, достигнув значения 0,168, или 51 % от общего объема внутриотраслевого обмена в этой группе в 2018 г. Можно предположить, что усиление внутриотраслевой специализации стран по продукции сельского хозяйства стало результатом реализации программ импортозамещения в этом секторе в России и Казахстане.

Таблица 6.5

Доля внутриотраслевой торговли (индекс FF) и доля вертикальной ВОТ (индекс FFV) в российской торговле с Белоруссией по товарным группам

Товарная группа (группы второго разряда ГС)	2001		2011		2018	
	Индекс FF	Индекс FF ^v	Индекс FF	Индекс FF ^v	Индекс FF	Индекс FF ^v
Животные и продукты животного происхождения (1–5 ГС)	0,083	0,078	0,028	0,003	0,037	0,026
Растительные продукты (6–15 ГС)	0,311	0,219	0,158	0,116	0,089	0,037
Продукты питания (16–24 ГС)	0,693	0,494	0,402	0,255	0,640	0,262
Минеральные и топливные продукты (25–27 ГС)	0,059	0,005	0,007	0,004	0,008	0,001
Продукты химической промышленности и смежных отраслей (28–38 ГС)	0,487	0,196	0,310	0,247	0,553	0,429
Пластмассы/Резина (39–40 ГС)	0,577	0,264	0,503	0,321	0,750	0,489
Необработанные шкуры, кожа и меха (41–43 ГС)	0,557	0,358	0,532	0,331	0,947	0,907
Древесина и изделия из дерева (44–49 ГС)	0,603	0,448	0,567	0,391	0,609	0,402
Текстиль и одежда (50–63 ГС)	0,349	0,200	0,277	0,178	0,644	0,498
Обувь / Головные уборы (64–67 ГС)	0,969	0,730	0,857	0,573	0,994	0,992

Камень / Стекло (68–71 ГС)	0,357	0,339	0,338	0,259	0,562	0,487
Металлы (72–83 ГС)	0,351	0,203	0,248	0,125	0,431	0,213
Продукция машиностроения (84, 85 ГС)	0,549	0,462	0,605	0,411	0,740	0,653
Транспортные средства (86–89 ГС)	0,192	0,090	0,178	0,128	0,516	0,400
Приборы и инструменты (90–92 ГС)	0,631	0,546	0,565	0,545	0,638	0,598

Рассчитано по: UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/data/> (дата обращения: 28.11.2019).

Примечание: долю горизонтальной ВОТ (индекс FF^H) в товарообороте можно определить как разницу между величинами индексов FF и FF^V .

Таблица 6.6

Доля внутриотраслевой торговли (индекс FF) и доля вертикальной ВОТ (индекс FFV) в российской торговле с Казахстаном по товарным группам

Товарная группа (группы второго разряда ГС)	2001		2011		2018	
	Индекс FF	Индекс FFV	Индекс FF	Индекс FFV	Индекс FF	Индекс FFV
Животные и продукты животного происхождения (1–5 ГС)	0,103	0,103	0,111	0,111	0,481	0,361
Растительные продукты (6–15 ГС)	0,109	0,102	0,215	0,188	0,268	0,231
Продукты питания (16–24 ГС)	0,265	0,218	0,138	0,136	0,345	0,177
Минеральные и топливные продукты (25–27 ГС)	0,451	0,002	0,059	0,058	0,312	0,220
Продукты химической промышленности и смежных отраслей (28–38 ГС)	0,049	0,034	0,042	0,023	0,153	0,142
Пластмассы/Резина (39–40 ГС)	0,049	0,034	0,080	0,057	0,129	0,054
Необработанные шкуры, кожа и меха (41–43 ГС)	0,180	0,178	0,587	0,527	0,365	0,365

Древесина и изделия из дерева (44–49 ГС)	0,072	0,071	0,018	0,018	0,007	0,004
Текстиль и одежда (50–63 ГС)	0,080	0,057	0,263	0,243	0,108	0,096
Обувь / Головные уборы (64–67 ГС)	0,356	0,346	0,877	0,636	0,194	0,194
Камень / Стекло (68–71 ГС)	0,118	0,101	0,048	0,043	0,093	0,071
Металлы (72–83 ГС)	0,126	0,110	0,167	0,086	0,260	0,028
Продукция машиностроения (84, 85 ГС)	0,149	0,099	0,174	0,066	0,128	0,074
Транспортные средства (86–89 ГС)	0,046	0,045	0,047	0,047	0,094	0,087
Приборы и инструменты (90–92 ГС)	0,128	0,068	0,025	0,025	0,004	0,004

Рассчитано по: UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/data/> (дата обращения: 28.11.2019).

Примечание: долю горизонтальной ВОТ (индекс FF^H) в товарообороте можно определить как разницу между величинами индексов FF и FF^V .

В торговле продукцией добывающей промышленности произошло резкое снижение индекса ВОТ с уровня 0,6 в предынтеграционный период до 0,06 в 2011 г., однако в дальнейшем этот показатель частично восстановился до 0,31 в 2018 г. Необходимо отметить, что до 2011 г. практически весь внутриотраслевой обмен в этой товарной группе относился к горизонтальному типу, т. к. возникал в основном благодаря взаимным поставкам сырой нефти. Напротив, в последующий период в торговле товарами этой группы стал доминировать вертикальный тип специализации. В секторе обрабатывающей промышленности и сегменте высоких технологий внутриотраслевая специализация не получила значительного развития. Заметно увеличилась до 0,26 доля внутриотраслевого обмена в торговле металлами и изделиями из них, тогда как в машиностроении и приборостроении уровень ВОТ, изначально невысокий, даже понизился. В химическом кластере (строительные растворы, химические соединения, медикаменты, минеральные и химические удобрения) рост доли ВОТ до 0,15 наблюдается только с 2016 г. Пока трудно сделать вывод, чем обусловлен этот тренд и насколько долгосрочный характер он

будет иметь. В торговле обувью, одеждой и текстильной продукцией резкое повышение индекса *FF* после 2010 г., а затем столь же резкое его снижение в 2016 гг., по всей видимости, связано с расширением реэкспортных операций по этим группам потребительских товаров после формирования единого таможенного пространства и изменением принципов регулирования и статистического учета такого рода деятельности с 2016 г.

В целом применительно к периоду, последовавшему после образования Таможенного союза, можно говорить о незначительном усилении вертикальной специализации в российско-казахстанской внутриотраслевой торговле, которая была обусловлена, прежде всего, соответствующим трендом в торговле продукцией добывающей промышленности, животноводства и товаров химической группы. Наряду с этим в группе «Металлы и изделия из них», напротив, усилился горизонтальный внутриотраслевой обмен, доля которого в ВОТ составила 89 % в 2018 г. Рост горизонтальной специализации также произошел в торговле готовыми пищевыми продуктами, как было сказано выше.

В торговле России с Украиной до 2011 г. индекс Фонтанье — Фройденберга повышался, достигнув наивысшего уровня 0,36 в 2008 г., при этом в 2007—2011 гг. интенсивность ВОТ превышала соответствующий показатель в товарообороте между Россией и Белоруссией, что создавало очевидные предпосылки для включения Украины в состав Таможенного союза (см. табл. 6.4). Однако вследствие разрыва кооперационных связей между странами индекс *FF* снизился до 0,17 к 2018 г., при этом в большей степени уменьшилась доля вертикальной ВОТ. Наиболее ощутимо после 2014 г. сократилась внутриотраслевая специализация в торговле аграрной продукцией в результате введения Россией и Украиной санкций и ответных мер, тогда как в секторе обрабатывающей промышленности и отраслях высоких технологий снижение ВОТ носило более плавный характер.

В 2000-е гг. российско-украинская внутриотраслевая торговля характеризовалась высокой интенсивностью в сфере приборостроения, машиностроения, в производстве пластмасс, а также в торговле лакокрасочными изделиями и продукцией фармацевтики. В этих товарных группах индекс ВОТ порой превосходил соответствующий

показатель для стран ОЭСР. Так, в сфере приборостроения доля ВОТ превышала 0,6, в группе «Пластмассы, резина и изделия из них» в среднем составляла около 0,5, в машиностроении — около 0,4 совокупного оборота в соответствующем секторе. После усиления на Украине курса на евроинтеграцию в 2011 г. и событий 2014 г. размежевание двух экономик проявилось наиболее очевидно именно в этих отраслях производства, что подтверждается резким снижением доли ВОТ в приборостроении с 0,8 в 2006 г. до 0,16 в 2018 г., в машиностроении — с 0,6 до 0,25 соответственно (табл. 6.7). В химическом кластере интенсивность внутриотраслевой специализации до событий 2011–2014 гг. равнялась 0,25, однако к 2018 г. она снизилась до 0,08. Примечательно, что в условиях происходящей дезинтеграции двух экономик уровень внутриотраслевой специализации в торговле некоторыми группами промышленных товаров повысился. Это касается текстильных изделий (изделия из текстильных материалов, кухонные полотенца), а также отдельных видов продукции металлургического кластера (металлопрокат, изделия из железа и стали, металлоконструкции и пр.) и транспортных средств (запчасти для тракторов и автобусов, железнодорожные вагоны).

Таблица 6.7

Доля внутриотраслевой торговли (индекс FF) и доля вертикальной ВОТ (индекс FFV) в российской торговле с Украиной по товарным группам

Товарная группа (группы второго разряда ГС)	2001		2011		2018	
	Индекс FF	Индекс FFV	Индекс FF	Индекс FFV	Индекс FF	Индекс FFV
Животные и продукты животного происхождения (1–5 ГС)	0,032	0,018	0,037	0,023	0,096	0,096
Растительные продукты (6–15 ГС)	0,021	0,006	0,172	0,045	0,200	0,059
Продукты питания (16–24 ГС)	0,317	0,222	0,399	0,171	0,118	0,110
Минеральные и топливные продукты (25–27 ГС)	0,011	0,003	0,204	0,005	0,002	0,002

Продукты химической промышленности и смежных отраслей (28–38 ГС)	0,240	0,154	0,226	0,138	0,084	0,060
Пластмассы/Резина (39–40 ГС)	0,562	0,373	0,554	0,282	0,417	0,274
Необработанные шкуры, кожа и меха (41–43 ГС)	0,369	0,351	0,669	0,667	0,031	0,031
Древесина и изделия из дерева (44–49 ГС)	0,068	0,056	0,475	0,361	0,192	0,163
Текстиль и одежда (50–63 ГС)	0,319	0,258	0,271	0,211	0,355	0,273
Обувь / Головные уборы (64–67 ГС)	0,862	0,862	0,227	0,087	0,034	0,001
Камень / Стекло (68–71 ГС)	0,487	0,423	0,442	0,324	0,194	0,121
Металлы (72–83 ГС)	0,242	0,135	0,304	0,120	0,447	0,135
Продукция машиностроения (84, 85 ГС)	0,426	0,376	0,339	0,258	0,256	0,208
Транспортные средства (86–89 ГС)	0,404	0,292	0,320	0,239	0,641	0,175
Приборы и инструменты (90–92 ГС)	0,333	0,322	0,142	0,142	0,164	0,159

Рассчитано по: UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/data/> (дата обращения: 28.11.2019).

Примечание: долю горизонтальной ВОТ (индекс FF^H) в товарообороте можно определить как разницу между величинами индексов FF и FF^V .

Уровень высококачественной вертикальной ВОТ характеризует перспективы, которые открывает для российских производителей внешняя торговля в области создания и продажи на внешнем рынке высококачественной продукции, превосходящей по своим параметрам продукцию зарубежных партнеров. В товарообороте со странами ЕАЭС доля такой ВОТ является наибольшей в сравнении с другими группами стран, равняясь 13 % в 2018 г.⁵⁴ Наиболее высокий процент высококачественной вертикальной ВОТ — 18 % от совокупного оборота в 2018 г. — наблюдается в российско-белорусской

⁵⁴ Борисов Г. В., Попова Л. В. Внутритраслевая специализация во внешней торговле России в 2001–2018 гг.: эмпирическое исследование. (Направлено в редакцию).

торговле (табл. 6.8). При этом такая торговля в большой степени сосредоточена в секторе высоких технологий, где ее доля составляет 37 %. За весь рассматриваемый период интенсивность высококачественной вертикальной ВОТ в торговле с Белоруссией возросла почти вдвое, хотя данный тип обмена крайне чувствителен к кризисным явлениям в российской экономике и внешним шокам.

Таблица 6.8

Высококачественная вертикальная внутриотраслевая торговля (млрд долл. США) и ее доля в совокупном товарообороте России (индекс FFVUP) по странам-партнерам

Год	Белоруссия		Казахстан		Украина	
	Высококачественная вертикальная ВОТ, млрд долл. США	Индекс FFVUP	Высококачественная вертикальная ВОТ, млрд долл. США	Индекс FFVUP	Высококачественная вертикальная ВОТ, млрд долл. США	Индекс FFVUP
2001	1,492	0,159	0,169	0,038	0,849	0,090
2002	1,674	0,169	0,485	0,120	0,737	0,078
2003	1,798	0,144	0,009	0,002	0,791	0,061
2004	2,834	0,161	0,614	0,080	1,430	0,082
2005	1,567	0,099	0,672	0,071	2,044	0,101
2006	1,898	0,095	0,804	0,063	2,323	0,104
2007	2,384	0,091	1,053	0,065	2,544	0,086
2008	3,149	0,092	1,592	0,080	2,796	0,080
2009	2,053	0,088	0,572	0,046	1,645	0,076
2010	2,551	0,091	0,401	0,047	2,583	0,072
2011	3,223	0,082	1,172	0,049	3,266	0,067
2012	4,618	0,106	1,533	0,064	3,321	0,074
2013	4,565	0,116	1,239	0,052	3,387	0,088
2014	2,618	0,071	1,537	0,076	1,832	0,081
2015	2,774	0,102	1,230	0,082	0,725	0,059
2016	3,829	0,148	0,924	0,073	0,590	0,068
2017	5,707	0,177	0,904	0,055	0,704	0,063
2018	6,292	0,178	1,552	0,084	0,613	0,052

Рассчитано по: UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/data/> (дата обращения: 28.11.2019).

Как показывает табл. 6.9, в двусторонней торговле с Белоруссией большинством из типов продукции обрабатывающих производств наблюдается рост интенсивности высококачественной вертикальной ВОТ. Так, в 2018 г. доля этого типа ВОТ в торговле машиностроительной продукцией составила 57 %, инструментами и приборами — 45 %, потребительскими товарами (обувью и текстильными изделиями) — 90 и 44 % соответственно, продукцией химической группы — 35 %. Интенсивность торговли этого типа в группах «Пластмассы, резина и изделия из них» равна 33 %, «Стекло, камень и изделия из них» — 32 %. В группах «Транспортные средства» и «Металлы и изделия из них» доля высококачественной вертикальной ВОТ традиционно не превышает 15 %, а в группах «Древесина и изделия из нее» и «Готовые пищевые продукты» за период 2001–2018 гг. произошло ее снижение с 38 до 21 % и с 46 до 19 % соответственно.

Таблица 6.9

Доля высококачественной вертикальной внутриотраслевой торговли (индекс FF^{VUP}) с Белоруссией, Казахстаном и Украиной по товарным группам

Товарная группа (группы второго разряда ГС)	Белоруссия			Казахстан			Украина		
	2001	2011	2018	2001	2011	2018	2001	2011	2018
Животные и продукты животного происхождения (1–5 ГС)	0,061	0,001	0,004	0,102	0,094	0,287	0,011	0,010	0,096
Растительные продукты (6–15 ГС)	0,131	0,101	0,030	0,093	0,169	0,130	0,002	0,044	0,024
Продукты питания (16–24 ГС)	0,460	0,220	0,188	0,117	0,131	0,123	0,167	0,169	0,005

Минеральные и топливные продукты (25–27 ГС)	0,004	0,001	0,001	0,001	0,044	0,191	0,001	0,001	0,000
Продукты химической промышленности и смежных отраслей (28–38 ГС)	0,113	0,187	0,353	0,005	0,008	0,052	0,115	0,107	0,048
Пластмассы/Резина (39–40 ГС)	0,213	0,253	0,326	0,014	0,022	0,040	0,105	0,159	0,081
Необработанные шкуры, кожа и меха (41–43 ГС)	0,328	0,306	0,863	0,178	0,522	0,293	0,031	0,188	0,004
Древесина и изделия из дерева (44–49 ГС)	0,383	0,339	0,211	0,061	0,018	0,004	0,023	0,141	0,150
Текстиль и одежда (50–63 ГС)	0,168	0,123	0,441	0,026	0,234	0,075	0,198	0,205	0,249
Обувь / Головные уборы (64–67 ГС)	0,703	0,427	0,909	0,346	0,636	0,029	0,609	0,023	0
Камень / Стекло (68–71 ГС)	0,303	0,192	0,323	0,021	0,001	0,047	0,394	0,247	0,048
Металлы (72–83 ГС)	0,159	0,075	0,146	0,099	0,073	0,019	0,120	0,071	0,062
Продукция машиностроения (84, 85 ГС)	0,353	0,353	0,567	0,086	0,029	0,031	0,274	0,180	0,147

Транспортные средства (86–89 ГС)	0,032	0,025	0,145	0,010	0,031	0,043	0,124	0,131	0,072
Приборы и инструменты (90–92 ГС)	0,290	0,366	0,453	0,055	0,003	0,004	0,067	0,103	0,056

Рассчитано по: UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/data/> (дата обращения: 28.11.2019).

В российской торговле с Казахстаном доля высококачественной вертикальной ВОТ в общем товарообороте остается невысокой, равняясь 8 %. Исключение составляет продукция животноводства, в торговле которой с 2016 г. наблюдался рост доли этого типа обмена до 29 %. Относительно высокая интенсивность высококачественной вертикальной ВОТ наблюдается также в торговле топливно-энергетическими товарами, тогда как для товаров машиностроительной и металлургической группы, а также продукции приборостроения такая торговля практически отсутствует, занимая 2–3 % товарооборота.

В торговле России с Украиной интенсивность высококачественной вертикальной внутриотраслевой специализации снизилась вдвое в 2005–2018 гг., с 10 до 5 % от общего товарооборота. В торговле готовыми пищевыми продуктами доля такого обмена упала с 45 % в середине 2000-х гг. до нуля к настоящему времени, в машиностроении — с 25 до 15 % за тот же период, в группе «Стекло, изделия из стекла и камня» — с 40 до 5 %, одеждой — с 60 до 0 %. Сокращения высококачественной вертикальной ВОТ не наблюдается в торговле древесиной и мебельной продукцией, где ее доля сохраняется на уровне 15 %. В группах химической и металлургической продукции, транспортной техники, а также пластмассовых изделий интенсивность высококачественной вертикальной ВОТ традиционно была невысокой, не превышая 15 %.

Заключение

Результаты исследования говорят о том, что Россия ведет активный внутриотраслевой обмен со странами постсоветского пространства, которые близки друг к другу по технологическому уровню, структуре экономики, потребительским предпочтениям и географическому местоположению. Проведенный анализ показывает, что за годы реализации интеграционного проекта в формате ТС — ЕАЭС произошло расширение взаимной торговли участвующих в ней государств, а также углубление их внутриотраслевой специализации. Внутриотраслевой обмен в торговле России с Белоруссией и Казахстаном существенно превышает соответствующий показатель в торговле с прочими группами торговых партнеров. Внутриотраслевая специализация России в торговле с партнерами по Евразийскому союзу представлена обоими типами обмена — как горизонтальным, так и вертикальным, при этом в торговле с этими странами Россия сохраняет значительное технологическое преимущество.

Наиболее высокий уровень интенсивности внутриотраслевого обмена наблюдается в торговле России и Белоруссии, по отдельным отраслям промышленного производства этот показатель находится на уровне стран ОЭСР. Торговля России с Казахстаном характеризуется меньшей интенсивностью внутриотраслевого обмена, нежели с Белоруссией. Наиболее активно российско-казахстанская ВТО ведется сельскохозяйственными товарами, заметна внутриотраслевая специализация и в торговле продукцией добывающей промышленности, металлами и изделиями из них. Вместе с тем в секторе обрабатывающих производств и сегменте высоких технологий она не получила значительного развития, за исключением отдельных продуктов химической промышленности.

Что касается российской торговли с Украиной, то проведенный анализ свидетельствует об углублении интеграционных процессов между Украиной и Россией вплоть до 2011 г., что служило серьезным основанием для присоединения этой страны к Таможенному союзу с участием России, Белоруссии и Казахстана. Однако этот интеграционный потенциал не был реализован из-за курса Украины на евроинтеграцию и последовавших событий 2014 г. Политика украинской властей, направленная на дезинтеграцию ее экономики

с Россией, привела к резкому сокращению объемов и интенсивности ВОТ в торговле продукцией таких отраслей, как приборостроение, машиностроение, химическая промышленность, сельское хозяйство.

Проведенный анализ показывает, что наибольшие перспективы для развития высококачественной вертикальной ВОТ существуют в торговле с Белоруссией, особенно машиностроительной продукцией, инструментами и приборами, потребительскими товарами, а также продукцией химической промышленности. В данных областях существует значительный потенциал для расширения производства и экспорта продукции с относительно высокой добавленной стоимостью. Определенные перспективы также существуют в расширении высококачественной вертикальной ВОТ в торговле с Казахстаном продукцией животноводства и топливно-энергетическими товарами. К сожалению, данные говорят о том, что в текущих геополитических реалиях Россия не имеет перспектив для расширения российского экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью в Украину.

Литература

Вардомский Л. Б., Тураева М. О. (2020). О специфике национальных моделей экономики в постсоветских странах. *Государственная служба*. № 4. С. 73–81. DOI: 10.22394/2070-8378-2020-22-4-73-81

Глазьев С. Ю. (2020). О стратегических направлениях развития ЕАЭС. *Евразийская интеграция: экономика, право, политика*. № 1. С. 11–30. DOI: 10.22394/2073-2929-2020-1-11-30

Гурова И. П., Ефремова М. В. (2012). Внутриотраслевая и межотраслевая торговля СНГ. *Евразийская экономическая интеграция*. № 3 (16). С. 30–39.

Гусев М. С. (2007). Внутриотраслевая торговля России в международном обмене: основные тенденции и потенциал развития. *Проблемы прогнозирования*. № 2. С. 127–142.

Додонов В. (2017). Структурные изменения в экономике Казахстана. *Россия и новые государства Евразии*. № 2. С. 25–36.

Косикова Л. (2014). Основные этапы и результаты социально-экономических трансформаций на Украине. *Журнал Новой экономической ассоциации*. № 1 (21). С. 167–171.

Кривогуз М. (2021). Украинская экономика: итоги 2020 года. *Россия и новые государства Евразии*. № 2 (51). С. 47–58. DOI: 10.20542/2073-4786-2021-2-47-58

Пак Е. В. (2018). Международная внутриотраслевая торговля как фактор углубления интеграции в ЕАЭС. *Российский внешнеэкономический вестник*. № 2. С. 95–104.

Россия и Украина: вопросы социально-экономического развития в контексте взаимных отношений: Научный доклад / Под общей ред. Л. Б. Вардомского. — М.: Институт экономики РАН, 2013. — 60 с.

Суздальцев А. (2020). Кризис Союзного государства Белоруссии и России. *Мировая экономика и международные отношения*. Т. 64. № 3. С. 56–67. DOI: 10.20542/0131-2227-2020-64-3-56-67

Шурубович А. (2019). Белоруссия в ЕАЭС: тенденции, проблемы, перспективы. *Россия и современный мир*. №. 4. С. 91–110. DOI: 10.31249/rsm/2019.04.06

Abd-el-Rahman K. (1991). Firms' competitive and national comparative advantages as joint determinants of trade composition. *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127, pp. 83–97.

Balassa B. (1966). Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries. *American Economic Review*, vol. 56, pp. 114–121.

Bergstrand J. H., Egger P. (2006) Trade Costs and Intra-Industry Trade. *Review of World Economics*, vol. 142, pp. 433–458.

Bernatonyte D. (2009). Intra-Industry Trade and Export Specialization: Lithuanian Case. *Economics and Management*, vol. 14, pp. 668–675.

Borisov G., Popova L., Rasoulinezhad E. (2020). Modification of Russia's Trade Pattern Under External Shocks in 2014 and Beyond. *Journal of Economic Integration*, vol. 35, pp. 296–325. DOI: 10.11130/jei.2020.35.2.296

Caves R. E. (1981). Intra-industry trade and market structure in the industrial countries. *Oxford Economic Papers*, vol. 33, pp. 203–223.

Dabrowski M., Domínguez-Jiménez M., Zachmann G. (2020). Six years after Ukraine's Euromaidan: reforms and challenges ahead, *Policy Contribution*, 2020/14, Bruegel.

Deardorff A. V. (1984) "Testing trade theories and predicting trade flows" in Jones R. W., Kenen P. B. (eds.). *Handbook of international economics*, vol. 1, Amsterdam, North-Holland, pp. 467–517.

Diaz Mora C. (2002). The role of comparative advantage in trade within industries: a panel data approach for the European Union. *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 138, pp. 291–316.

Eaton J., Kierzkowski H. (1984). “Oligopolistic competition, product variety, and international trade” in Kierzkowski H. (ed.) *Monopolistic Competition and International Trade*. London: Clarendon Press. 257 p.

Falvey R. E. (1981). Commercial policy and intra-industry trade. *Journal of International Economics*, vol. 11, pp. 495–511.

Faustino H. C., Leitão N. C. (2007). Intra-Industry Trade: A Static and Dynamic Panel Data Analysis. *International Advances in Economic Research*, vol. 13, pp. 313–333. <https://dx.doi.org/10.1007/s11294-007-9097-8>

Fontagné L., Freudenberg M. (1997). Intra-industry trade: Methodological issues reconsidered. *CEPII Working Papers*, 97-01, January. 53 p.

Greenaway D., Hine R. C., Milner C. (1995). Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom, *The Economic Journal*, vol. 105, pp. 1505–1518.

Grossman G. M., Helpman E. (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge, MA: MIT Press. 384 p.

Grubel H. G., Lloyd P. J. (1975). *Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. London, The Macmillan Press Ltd. 205 p.

Helpman E., Krugman P. (1985). *Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition, and the international economy*. Cambridge, MA: MIT Press. 283 p.

Ishukova N., Smutka L. (2014). Russia’s Intra-Industry Trade in Agricultural Products: the Extent and Major Trends. *Journal of Central European Green Innovation*, vol. 2. no. 1, pp. 75–89. DOI: 10.22004/ag.econ.171038

Krugman, P. R., Obstfeld, M. (2003). *International Economics: Theory and Policy*. Sixth Edition. Boston, Pearson Education, Inc. 754 p.

Mukhametdinov M. (2020). The Eurasian Economic Union and Integration Theory, Palgrave Macmillan. 209 p. DOI: 10.1007/978-3-030-34288-3

Nilsson L. (1997). The Measurement of Intra-Industry Trade between Unequal Partners. *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 133, pp. 554–565.

Rice P. G., Venables A. J., Stewart M. (2003). The geography of intra-industry trade: empirics. *Topics in Economic Analysis and Policy*, vol. 3, issue 1. 24 p. DOI: 10.2202/1538-0653.1105

Salim R., Islam A., Bloch H. (2018). Patterns and Determinants of Intra-Industry Trade in Southeast Asia: Evidence from the Automotive and Electrical Appliances Sectors. *The Singapore Economic Review*, vol. 63, pp. 647–665. DOI: 10.1142/S0217590815500836

Shaked A., Sutton J. (1984). “Natural oligopolies and international trade” in Kierzkowski H. (ed.) *Monopolistic Competition and International Trade*. London: Clarendon Press. 257 p.

ОЧЕРК 7. РОССИЯ В ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧКАХ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Введение

Развитие российской экономики в последние два десятилетия носит экстенсивный характер и основывается в первую очередь на росте отраслей добывающей промышленности и энергетического сектора при низких темпах модернизации, инновационной адсорбции и отсутствии существенных драйверов для роста в несырьевых отраслях. Структура российского экспорта, в котором доля продукции сырьевых секторов превышает долю продукции обрабатывающей промышленности, обуславливает зависимость от цен на сырьевые товары на мировых рынках, в первую очередь на энергоносители, и создает повышенные риски для устойчивого развития национальной экономики. Сохранение сложившейся структуры экономики явилось одной из причин невысоких темпов экономического роста страны. Важным моментом для российской структурной и промышленной политики являются развитие несырьевого сектора на интенсивной основе, увеличение добавленной стоимости в существующих отраслях, повышение глубины обработки и интеграция в глобальное производство.

Как отмечалось ранее, глобальное производство за последние десятилетия претерпевает существенные изменения. Темпы роста мировой торговли замедлились, усилился торговый протекционизм, индекс участия стран в глобальных цепочках стоимости начал снижаться после кризиса 2008 г. Конфигурация современных цепочек трансформируется в условиях новых возможностей, основанных на технологиях индустрии 4.0, и все больше усложняется. Получение выгод от участия в международном разделении труда и международной

торговле требует переосмысления участия страны в глобальных производственных процессах. В этой связи важным моментом является изучение позиционирования России в мировой торговле с точки зрения вовлечения в глобальное производство и возможностей промышленной и торговой политики, направленных на углубление и качественное изменение участия страны в ГЦС.

Участие России в ГЦС определяется отраслевой специализацией производства и экспорта. Ряд российских исследователей [Волчкова, Турдыева, 2016] считают, что Россия слабо вовлечена в международное разделение труда и глобальные цепочки добавленной стоимости, в то время как глубокая интеграция в мировую экономику поможет избежать санкций, поскольку интересы бизнеса всегда опережают политику.

Другие авторы [Сморodinская, Катуков, 2017] придерживаются иного мнения. Их исследование показывает, что российская экономика характеризуется высокой степенью участия в ГЦС, которая превышает средний мировой уровень, но при этом подчеркивается примитивный характер участия России в международном разделении труда и его минерально-сырьевая основа. В. Г. Варнавский так же отмечает, что Россия успешно вошла в глобальные производственные системы в качестве поставщика энергоресурсов [Варнавский, 2019], однако ее роль в создании товаров более высокой степени обработки в ГЦС ограничена.

Методология анализа участия страны в ГЦС

Международная фрагментация производства привела к увеличению торговли промежуточной продукцией, которая в рамках ГЦС может пересекать границы стран не один раз, пока дойдет до конечного потребителя. Как уже отмечалось ранее, 70 % международной торговли связаны с обменом сырьем, деталями и компонентами, услугами, т. е. промежуточными товарами [OECD, 2020]. Циркуляция промежуточной продукции в рамках глобального производства учитывается в традиционных показателях анализа международной торговли, таких, например, как экспорт, которые включают двойной счет и поэтому являются завышенными. Также традиционные подходы к анализу

международной торговли не дают ответа на вопросы распределения выгод между странами от участия в глобальном производстве.

Для устранения названных недостатков была разработана специальная методология, основанная на анализе национальных производственных связей по принципу «затраты — выпуск». Этот подход был разработан 20-е гг. XX в. экономистом В. Леонтьевым для оценки потоков стоимости в национальной экономике в терминах системы национальных счетов. В условиях анализа глобального производства произошел переход от национальных матриц «затраты — выпуск» к глобальным матрицам, которые позволяют отследить происхождение создания добавленной стоимости по странам-источникам и конкретным отраслям и исключить двойной учет во взаимной торговле, а также измерить уровень участия стран в ГЦС. Данный подход получил название — «Торговля добавленной стоимостью».

«Торговля добавленной стоимостью» — это статистический подход, используемый для оценки источников добавленной стоимости в производстве товаров и услуг для экспорта и импорта по странам и отраслям. В отличие от традиционных методов измерения международной торговли, которые учитывают валовые потоки товаров и услуг каждый раз, когда они пересекают границы, данный подход отслеживает только добавленную стоимость каждой отрасли и страны в производственной цепочке.

В настоящее время существует несколько проектов, которые предоставляют базы данных для анализа ГЦС методом торговли добавленной стоимостью. Это, прежде всего, база данных UNCTAD-Eora26⁵⁵ GVC, которая представляет собой многорегиональную таблицу «Затраты — выпуск» (MRIO), включающую 190 стран и охватывающую период 1990—2015 гг.⁵⁶ Она широко использовалась для подготовки докладов ЮНКТАД, Мирового банка, Международного валютного фонда, ОЭСР, Делойт и др.

Еще один проект, представляющий всемирную базу данных «Затраты — выпуск», это WIOD⁵⁷, который составляется группой из 11

⁵⁵ UNCTAD-Eora26. URL: <https://worldmrrio.com/eora26/> (дата обращения: 01.12.2021).

⁵⁶ Данные за 2016–2020 гг. представлены в виде оценочных прогнозов.

⁵⁷ WIOD (World Input-Output Database) — Мировая база данных затрат — выпуск.

институтов, финансируемых ЕС. База данных WIOD охватывает 43 страны: 28 стран ЕС и 15 других крупных стран мира за период 2000–2014 гг. Временные ряды для остального мира представлены частично, включая оценочные значения за отдельные годы. Данные по 56 секторам классифицируются в соответствии с редакцией 4-й Международной стандартной отраслевой классификации (МСОК) (ISIC Rev. 4)⁵⁸.

Один из наиболее известных проектов, предоставляющих статистику для анализа торговли добавленной стоимостью, это TiVA⁵⁹, который был создан ОЭСР в сотрудничестве с ВТО. Издание 2021 г. включает 45 отраслей на основе четвертой редакции МСОК. Статистические таблицы представлены для 66 стран (страны ОЭСР, БРИКС и несколько других крупных экономик) за период с 1995 по 2018 г.⁶⁰ В данном анализе используются показатели из этого набора данных, поскольку они представляют уникальные показатели декомпозиции экспорта и наиболее свежие статистические данные для анализа включенности России в ГЦС, а также позволяют провести межстрановой сравнительный анализ по выбранным показателям и странам.

Анализ участия России в ГЦС

В настоящее время не сформировано единого подхода для исследования участия страны в ГЦС. Вместе с тем основными показателями, применяемыми для такого анализа, являются доля конечной и промежуточной продукции в экспорте, декомпозиция экспорта на внутреннюю (DVA) и зарубежную добавленную стоимости (FVA), индекс участия в ГЦС.

Методология анализа ГЦС предусматривает разделение стоимости экспорта и импорта на две составляющие: стоимость продукции конечного и промежуточного потребления. Конечный продукт исполь-

⁵⁸ *The WIOD Project*. URL: <https://www.rug.nl/ggdc/valuechain/wiod/> (дата обращения: 01.12.2021).

⁵⁹ TiVA (Trade in value-added) — База данных по торговле добавленной стоимостью.

⁶⁰ *OECD–WTO Database on Trade in Value-Added (TiVA)*. 2021 edition. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm#access> (дата обращения: 01.12.2021).

зуется в стране-импортере полностью, а промежуточная продукция после переработки может поступать в конечное потребление в этой же стране или вывозиться в третьи страны в качестве промежуточной или конечной продукции. Промежуточная продукция является важнейшим элементом построения ГЦС. Чем выше доля промежуточной продукции, идущей на экспорт или получаемой по импорту, тем выше возможности участия страны в глобальных цепочках.

В структуре экспорта России доля промежуточных товаров достаточно высока (рис. 7.1) и значительно превышает уровень стран ОЭСР, взятых для сравнения. Это свидетельствует о значительной степени вовлеченности России в глобальное производство.

Вместе с тем уровень промежуточного экспорта и импорта услуг невысок и более чем на 10 % ниже, чем в развитых странах мира (см. табл. 7.1). Это говорит о слабом участии России в таких цепочках, которые на сегодняшний день развиваются достаточно быстро. Следует отметить, что статистика услуг несовершенна и часто производственные услуги, например в сфере добычи полезных ископаемых, учитываются в товарный экспорт или импорт. Это может объяснить наличие существенной разницы между показателями торговли промежуточной продукцией товарами и услугами в РФ.

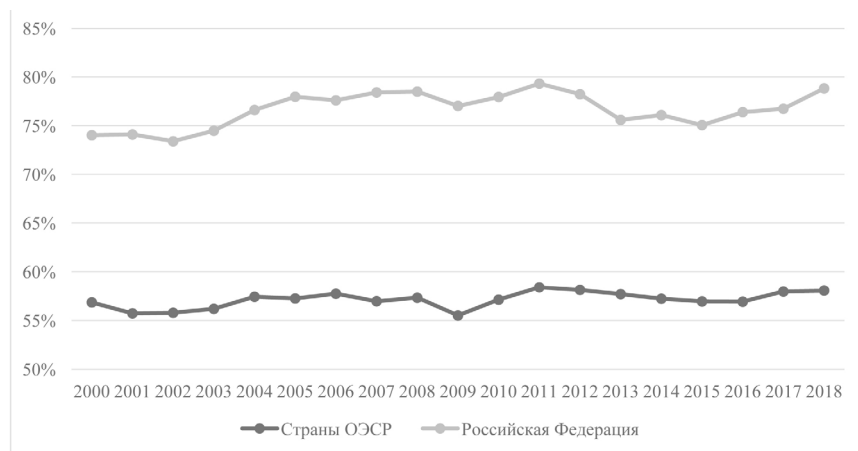


Рис. 7.1. Доля промежуточной продукции в экспорте, % валового экспорта товаров.

Источник: Составлено автором на основе данных *OECD Statistics*, URL: <https://stats.oecd.org/> (дата обращения: 01.12.2021)

Таблица 7.1

**Торговля промежуточными товарами и услугами России в 2017 г.,
% от общего объема экспорта**

Промежуточный экспорт		Промежуточный импорт	
товары	услуги	товары	услуги
71,6	30,4	41,5	28,3

Составлено автором по: Trade in Value-Added and Global Value Chains: Statistical Profiles. Russian Federation. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/RU_e.pdf (дата обращения: 01.12.2021).

Доля промежуточной продукции в экспорте демонстрирует количественный аспект вовлеченности РФ в ГЦС. Вместе с тем этот показатель не может показать качественную картину участия страны в глобальном производстве, поскольку необходимо оценить содержание внутренней и внешней добавленной стоимости в экспорте и место страны в цепочке стоимости. Показатель FVA в валовом экспорте устраняет этот статистический недостаток.

Декомпозиция экспорта позволяет оценить роль страны в цепочках добавленной стоимости и распределение стоимости между участниками цепочки. В рамках данного подхода, который получил развитие в работах [Hummels, Ishii, Kei-Mu, 200; Hummels, Rapoport, Yi, 1998; Koopman, Wang, Wei, 2011], стоимость национального экспорта состоит из следующих укрупненных компонентов:

внутренняя добавленная стоимость (Domestic Value Added, DVA), т. е. стоимость, создаваемая внутри страны национальными производителями;

зарубежная добавленная стоимость (Foreign Value Added, FVA), т. е. стоимость, создаваемая зарубежными производителями и импортируемая из-за рубежа.

Важнейшим компонентом DVA является та ее часть, которая экспортируется не в качестве финального, а в качестве промежуточного продукта и в последующем экспортируется в третьи страны. Этот компонент экспорта называют показателем непрямого экспорта внутренней добавленной стоимости (Indirect Domestic Value Added — DVX). Сумма показателей зарубежной добавленной стоимости в экспорте и непрямого экспорта внутренней

добавленной стоимости (FVA+DVX) используется для оценки степени участия страны в ГЦС (GVC Participation Index) [Коорман, Wang, Wei, 2011]. Используя данную декомпозицию экспорта, мы можем измерить уровень участия России в ГЦС на основе таких показателей, как FVA, DVA, индекс участия в ГЦС.

FVA учитывает стоимость импортных компонентов в валовом экспорте страны, помогает измерить важную часть процесса международной фрагментации в цепочке и называется иногда показателем вертикальной специализации. За последние 20 лет значение FVA выросло с примерно с 20 до 25–28 %, что свидетельствует об увеличении доли импорта для последующего экспорта страны. Величина FVA для развитых стран составляет, как правило, около 30 % (за исключением крупных экономик, таких как США, значение показателя у которых значительно ниже). FVA для развивающихся стран составляет около 10–20 % от экспорта. FVA в России в 2000 г. составлял 9,8 % и снизился к 2018 г. до 8,6 %, что сопоставимо со уровнем наименее развитых стран. Таким образом, мы можем сделать вывод, что, с точки зрения FVA, участие российской экономики в ГЦС достаточно слабое.

Показатель внутренней добавленной стоимости DVA представляет стоимость, которая добавляется в процессе внутреннего производства и, таким образом, является вкладом в национальный ВВП. DVA вместе с FVA равны валовому экспорту страны. Согласно проведенным расчетам, доля российского DVA в последние 20 лет стабильно держится на высоком уровне, около 90 %. Такую структуру российского экспорта, в котором относительно высокий уровень DVA и низкий уровень FVA, можно объяснить преобладанием сырьевых товаров в экспорте, которые не требуют импортных комплектующих для своего производства, а также сами выступают промежуточным товаром для последующей переработки за рубежом. Вместе с тем стоит заметить, что такая структура экспорта характерна для многих стран, в экспорте которых превалирует сырье (Саудовская Аравия, Норвегия и др.).

Индекс участия в ГЦС является обобщающим показателем и демонстрирует, в какой степени страны принимают участие в многоступенчатом производственном процессе. Индекс состоит из двух компонентов, отражающих нисходящие и восходящие звенья цепи.

Отдельные экономики участвуют в глобальных цепочках создания стоимости, импортируя иностранные материалы для производства товаров и услуг, которые они в последующем экспортируют, что отражает обратное или нисходящее участие (FVA или Backward Participation). В случае прямого или восходящего участия в ГЦС страны экспортируют свои промежуточные товары и услуги партнерам, которые в дальнейшем экспортируют их в третьи страны (часть DVA, которая используется в качестве исходных материалов для производства экспорта других стран, или Forward Participation).

Другими словами, восходящее участие экономики в ГЦС отражает внутреннюю добавленную стоимость, которая содержится в экспорте в третьи страны для дальнейшей переработки по цепочке создания добавленной стоимости и характеризует роль страны в ГЦС как страну-продавца. Обратное участие в ГЦС связано с «внешним добавлением содержания к экспорту», когда экономика импортирует промежуточные продукты для экспорта и выступает как покупатель.

Данные TiVA показывают, что в период с 2000 по 2018 г. индекс участия России в ГЦС существенно вырос — с 39,0 % в 1995 г. до 45,6 % в 2017 г. (рис. 7.2). Рост российского индекса и сравнение его значений со средним значением по странам ОЭСР показывает, что вовлеченность России в глобальное производство стабильно возрастала и находится на достаточно высоком уровне. Высокое значение индекса участия России в ГЦС связано со спецификой экспортной специализации страны. На рис. 7.3 представлен индекс ГЦС Рос-



Рис. 7.2. Индекс участия в ГЦС, %

Источник: Составлено авторами на основе данных *OECD Statistics*,
URL: <https://stats.oecd.org/> (дата обращения: 01.12.2021)

сии, разложенный по так называемым восходящим и нисходящим составляющим. Как видно из рисунка, показатели нисходящего участия России в ГЦС сопоставимы со значениями стран ОЭСР. Рост значения индекса участия России в ГЦС связан с увеличением восходящего участия, которое почти в два раза превышает показатель стран ОЭСР.

Восходящее участие в ГЦС (forward participation) характерно для стран, специализирующихся на экспорте сырьевых товаров и компонентов для сложной продукции с высокой добавленной стоимостью, которая в дальнейшем в готовом виде импортируется в эти же страны. Обратное участие в ГЦС (backward participation) характерно для стран, являющихся ведущими производителями и экспортерами конечной продукции, импортирующих сырьевые товары и комплектующие для производства [OECD, 2013]. Развитые страны участвуют в товарных ГЦС главным образом в обрабатывающей промышленности и наиболее фрагментированных услугах. Российское участие связано преимущественно с поставками сырья и энергоресурсов, т. е. в основном речь идет об восходящем участии.

Относительно невысокие показатели нисходящего участия России в глобальных цепочках обусловлены целым рядом факторов. Прежде всего это то, что политика в рамках сначала

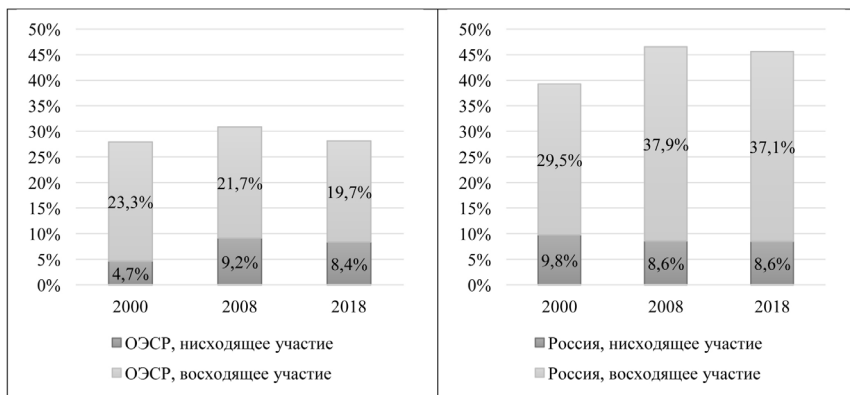


Рис. 7.3. Восходящее (прямое) и нисходящее (обратное) участие в ГЦС (Индекс участия в ГЦС), %

Источник: Составлено авторами на основе данных *OECD Statistics*,
URL: <https://stats.oecd.org/> (дата обращения: 01.12.2021)

производственной кооперации внутри страны и позже, в условиях интеграции в мировую экономику, участие в глобальном производстве, была направлена на сосредоточение на своей территории максимального количества элементов данных цепочек, что усилилось в последние годы в том числе и в связи с реализацией политики импортозамещения. При этом Россия не располагала достаточными возможностями и конкурентными преимуществами для того, чтобы выступить в роли концентраторов звеньев таких цепочек [Белов, Белозеров, Борисов и др., 2020].

Таким образом, другие страны мира используют российские экспортируемые товары преимущественно в качестве сырья или компонентов в своем производстве. При этом в отраслях самолетостроения, двигателестроения, автомобилестроения, животноводства и некоторых других Россия участвует в ГЦС на стадии конечного производства и дистрибуции, что указывает на интерес к нашей стране со стороны ее партнеров еще и как к рынку сбыта [Дементьев, Новикова, Устюжанина, 2016].

В 2015 г. в структуре валового экспорта, исчисленного по добавленной стоимости, преобладали горнодобывающая промышленность (энергетические продукты) 27,7 %, оптовая и розничная торговля 16,9 %, нефтепродукты 8,1 %. Валовый импорт по добавленной стоимости имел сходную структуру — горнодобывающая промышленность (энергетические продукты) 28,8 %, нефтепродукты 15,2 %, оптовая и розничная торговля 14,0 %⁶¹. Такое соответствие структуры экспорта и импорта свидетельствует о сформированных цепочках в указанных отраслях.

Перспективы развития участия России в ГЦС

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. констатировала, что «сложившаяся модель участия России в международном разделении труда, основанная преимущественно на экспорте энергоносителей,

⁶¹ *Trade in Value-Added and Global Value Chains: Statistical Profiles. Russian Federation*. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/RU_e.pdf (дата обращения 01.12.2021).

не сможет стать основой для укрепления позиции России на расширяющихся мировых рынках». Более того, «без прорыва на новые рынки товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости Россия обречена на уменьшение своей роли в развитии мировой экономики и вытеснение ее из эффективного участия в мировом разделении труда». К приоритетам социальной и экономической политики на период после 2020 г. было отнесено «расширение интеграции обрабатывающих отраслей в мировую экономику на основе их встраивания в глобальные цепочки производства добавленной стоимости» [Концепция..., 2008].

Аналогичные положения развиваются в других стратегических документах. В Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г. [Указ..., 2017] среди вызовов и угроз экономической безопасности обозначены «ограниченность масштабов российского несырьевого экспорта, связанная с его низкой конкурентоспособностью, недостаточно развитой рыночной инфраструктурой и слабой вовлеченностью в мировые “цепочки” создания добавленной стоимости». Одной из основных задач по реализации этого направления является развитие технологий (в том числе технологий цифровой экономики), обеспечивающих укрепление конкурентных позиций Российской Федерации на глобальных рынках продукции с высокой добавленной стоимостью [Указ..., 2017].

Из указанных документов можно сделать вывод о том, что уровень конкурентоспособности российской экономики и, соответственно, характер ее участия в международных производственных цепочках пока рассматриваются как неудовлетворительные. Доминирует мнение, что для исправления ситуации следует развивать несырьевой экспорт, обрабатывающие производства, обеспечивая при этом увеличение доли добавленной стоимости и степени переработки выпускаемой продукции.

Федеральным проектом «Промышленный экспорт» [Паспорт федерального проекта...] поставлена задача увеличения экспорта несырьевых неэнергетических промышленных товаров и объема экспорта промышленных услуг к 2024 г. Среди приоритетов отмечены отрасли с наибольшим потенциалом: фармацевтическая, косметическая и химическая промышленность. По итогам исследования,

проведенного экспертами Центра стратегических разработок в 2018 г., наиболее перспективными с точки зрения расширения несырьевого экспорта среди российских отраслей и в наибольшей степени интегрированными в ГЦС являются химическая отрасль, металлургический комплекс и машиностроение (в частности, транспортное машиностроение, энергомашиностроение) [Спартак, Кнобель, Флегонтова и др., 2018].

Т. Мешкова и Е. Моисеичев [Мешкова, Моисеичев, 2016] выделяют следующие наиболее перспективные с точки зрения эффективного участия и достижения лидерства направления развития российской экономики, связанные с ГЦС: финансовые услуги, авиаперевозки, сельское хозяйство, информационные коммуникационные технологии. При этом, как отмечают авторы, усилия по интеграции в уже существующие или, возможно, угасающие ГЦС с высокой конкуренцией и устойчивым кругом крупных игроков (автомобилестроение), напротив, представляются контрпродуктивными.

Закономерность распределения добавленной стоимости на разных стадиях производственного цикла в ГЦС достаточно подробно описана в публикациях Р. Каплинский [Kaplinsky, 2013]. Как правило, фирмы, занимающиеся добычей и первичной обработкой сырья, участвующие в сборочных производствах, получают наименьшую долю создаваемой стоимости готового продукта. Основная доля добавленной стоимости приходится на операции, связанные с научно-исследовательскими разработками, дизайном продукта и послепродажным обслуживанием. Поэтому в качестве одной из ключевых задач для любой страны является диверсификация экономики и экспорта посредством участия в более высоких звеньях ГЦС. Это означает необходимость повышения не только количественного присутствия в глобальном производстве за пределами ТЭК, но и его качества, ориентируясь на более высокие (прибыльные) звенья вне сферы производства.

Вместе с тем существует альтернативная точка зрения. По мнению некоторых специалистов, России следует сохранить специализацию на экспорте продукции добывающей промышленности с высокой долей добавленной стоимости [Kuboniwa, 2014; Варнаровский, 2019]. К. Ю. Мурадов обосновывает в этой связи следующие возможные риски для российской экономики:

- опора на обрабатывающие производства, наращивание не-сырьевого экспорта, скорее всего, приведут к увеличению экспорта продукции с относительно низкой, а не высокой долей добавленной стоимости;

- снижение доли добавленной стоимости ввиду наращивания не-сырьевого экспорта может сопровождаться «утечкой» добавленной стоимости за рубеж в форме импорта промежуточных материалов, компонентов и услуг;

- высокую долю добавленной стоимости и вклад добавленной стоимости отечественного происхождения обеспечивает именно экспорт полезных ископаемых, включая энергоносители, а также экспорт услуг;

- повышение степени переработки экспортируемой продукции не является обязательным условием повышения ее конкурентоспособности [Мурадов, 2015].

Заключение

Представляется, что в ближайшее время Россия сохранит свою экспортную специализацию и место в глобальном производстве, с преобладанием продукции добывающей промышленности с высокой долей добавленной стоимости. К сожалению, пока Россия так и не смогла инициировать свои цепочки в других отраслях ни на глобальном, ни на региональных уровнях. При этом ставка на развитие региональных цепочек в рамках ЕАЭС содержится во многих программных документах союза. Несмотря на многочисленные программы по содействию формирования региональных кластеров, технологических платформ и прочих инфраструктурных элементов, которые призваны создавать условия для региональных цепочек в рамках союза, развитие совместного производства происходит крайне медленно. Надежда на собственные силы и технологические достижения в условиях инновационного протекционизма и ограничения иностранной конкуренции приводит к ограничению сотрудничества России с мировыми технологическими лидерами и встраиванию в уже существующие высокотехнологические цепочки. Вместе с тем стоит отметить, что определенным потенциалом

с точки зрения участия России в ГЦС обладает сектор услуг. На внутреннем российском рынке наблюдается активный рост таких секторов, как финансовые и телекоммуникационные услуги. Однако существенного роста экспорта данных видов услуг пока не наблюдается.

Слабая вовлеченность России в уже существующие цепочки обусловлена множеством факторов, среди которых стоит назвать торговые издержки, которые связаны в том числе и высоким уровнем тарифной и нетарифной защиты. После вступления в ВТО Россия существенно снизила тарифы на импорт, но они все еще выше, чем, например, в ЕС. Стоимость транспортных услуг в России значительно выше, чем в соседних странах.

Необходимо отметить, что проводимая стратегия импортозамещения также имеет противоречивое воздействие на участие России в ГЦС. С одной стороны, протекционизм мешает импорту, который необходим для развития цепочек, с другой стороны, есть возможность формировать более длинные внутренние цепочки. По мнению ряда ученых, Россия крайне ограничена в использовании импорта для создания экспортной продукции с высокой добавленной стоимостью. Такая политика не позволяет России продвигаться вверх по звеньям цепочек создания стоимости [Смородинская, Катуков, 2017].

Среди факторов, мешающих повышению участия России в ГЦС, стоит назвать и иностранные санкции, введенные в последние годы, и внешнеполитическую напряженность, которые отрицательно сказываются на притоке ПИИ, традиционно являющиеся катализаторами развития глобального производства.

Как показал проведенный анализ, Россия уже высоко интегрирована в глобальные цепочки создания стоимости за счет того, что экспортируемые ей энергоносители, нефтепродукты, металлы, древесина используются в последующем производстве и пересекают границы в составе более сложных продуктов, предназначенных для промежуточных и конечных потребителей. Однако национальная промышленная политика, политики развития экспорта, включения в ГЦС, повышения национальной конкурентоспособности требуют переосмысления и корректировки.

Литература

Белов, А. В., Белозеров, С. А., Борисов, Г. В. и др. (2020) *Торговая политика России и стран Восточной Азии: поиск путей для взаимовыгодного сотрудничества*. Москва: Институт экономики Российской академии наук. URL: https://inecon.org/docs/2020/Korgun_Sutyurin_book_2020.pdf (дата обращения: 01.12.2021).

Варнавский, В. Г. (2019) 'ЕС и Россия в глобальных цепочках создания стоимости', *Современная Европа*, №1, с. 92–103. <http://dx.doi.org/10.15211/soveurope1201992103>

Волчкова, Н. А., Турдыева, Н. А. (2016) 'Микроэкономика российского импортозамещения', *Журнал Новой экономической ассоциации*, № 4(32), с. 140–146. <https://DOI.10.31737/2221-2264-2016-32-4>

Дементьев, Е. В., Новикова, Е. С., Устюжанина, Е. В. (2016) 'Место России в глобальных цепочках создания стоимости', *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, № 1, с. 17–30.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (2008) 'Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р', в *Собрание законодательства Российской Федерации* от 2008 г. № 47. Ст. 5489.

Мешкова Т., Моисеичев Е. (2016) 'Анализ глобальных цепочек создания стоимости: возможности Форсайт-исследований', *ФОРСАЙТ*, Т. 10, № 1, сс. 69–82. <https://DOI:10.17323/1995-459x.2016.1.69.82>.

Мурадов, К.Ю. (2015) 'Встроена ли Россия в глобальные цепочки создания стоимости', *Вестник НГУЭУ*, № 4, с. 93–117.

Паспорт федерального проекта "Промышленный экспорт", *Минпромторг*. URL: https://minpromtorg.gov.ru/docs/#!passport_federalnogo_proekta_promyshlennyy_eksport1619027227 (дата обращения: 01.12.2021).

Смородинская, Н. В., Катуков, Д. Д. (2017) 'Влияние глобальных стоимостных цепочек на национальные экономические системы и вызовы для Российской экономической политики', *Общественные науки и современность*, № 4. с. 27–33.

Спартак, А. Н., Кнобель, А. Ю., Флегонтова, Т. А. и др. (2018) 'Перспективы наращивания несырьевого экспорта'. *Центр*

стратегических разработок (ЦСП) URL: <https://www.csr.ru/upload/iblock/69a/69a4bb385096875672f351c264f09f97.pdf> (дата обращения: 01.12.2021).

Указ Президента Российской Федерации (2017) Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 г. № 208 “О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года”. *Официальные сетевые ресурсы Президента России*. URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/41921> (дата обращения: 01.12.2021).

De La Cruz, J, Koopman, R B, Wang, Z. (2011) ‘Estimating Foreign Value-added in Mexico's Manufacturing Exports’, *U.S. International Trade Commission; Shang-Jin Wei Columbia University. CEPR, and NBER. Working Paper*. URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/EC201104A.pdf> (дата обращения: 01.12.2021).

Hummels, D.L., Rapoport, D. and Yi, K.-M. (1998) ‘Vertical specialization and the changing nature of world trade’, *Economic Policy Review, Federal Reserve Bank of New York*, vol. 4(Jun), pp. 79–99. URL: <http://ideas.repec.org/a/fip/fednep/y1998ijunp79-99nv.4no.2.html> (дата обращения: 01.12.2021).

Hummels, D., Ishii, J. and Yi, K.-M. (2001) ‘The nature and growth of vertical specialization in world trade’, *Journal of International Economics*, vol. 54(1), June, pp. 75–96. URL: <https://ideas.repec.org/a/eee/inecon/v54y2001i1p75-96.html> (дата обращения: 01.12.2021).

Kaplinsky, R. (2013) ‘Global value chains: where they came from, where they are going and why this is important’, *Innovation, Knowledge, Development*, IKD Working Paper, No. 68, November. Development Policy and Practice, The Open University URL: <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.724.6304&rep=rep1&type=pdf> (дата обращения: 01.12.2021).

Koopman, R., Wang, Z. and Wei, S.-J. (2011) ‘Tracing value-added and double counting in gross exports’, *American Economic Review*, vol. 104. no. 2, pp. 459–494. <https://DOI: 10.1257/aer.104.2.459>

Kuboniwa, M. (2014) ‘Russia’s global value chain using a modified world Input-Output data’, *Russian Research Center (RRC) Working Paper. Institute of Economic Research; Hitotsubashi University*. December, Special issue, no. 50. URL: https://www.ier.hit-u.ac.jp/rrc/English/pdf/RRC_WP_No50.pdf (дата обращения: 01.12.2021).

OECD (2020) *Trade Policy Implications of Global Value Chains*. OECD, Trade Policy Brief, February. OECD Publishing. URL: <https://www.oecd.org/trade/topics/global-value-chains-and-trade> (дата обращения: 15.12.2021).

OECD (2013) *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/9789264189560-en>

ОЧЕРК 8. РОЛЬ И СТАТУС РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Введение

Российская Федерация (РФ) занимает большую площадь на карте мира, однако ее место в международной торговле гораздо скромнее. По итогам 2020 г. на РФ пришлось 2 % мирового экспорта товаров и 1,2 % мирового импорта товаров [ИТС, 2022]. Доля России в мировой торговле сопоставима с ее долей в населении мира — 1,9 % и в мировом валовом внутреннем продукте (ВВП) — 1,7 %, с учетом ППС — 3,1 % [World Economic Outlook Database, 2021], что говорит о среднем уровне фактической торговой открытости страны. Товарооборот России в процентах к ВВП в последние годы составляет 45–50 % — несколько выше, чем у сопоставимых по размеру экономик Бразилии или Индонезии.

Динамика удельного веса России в международной торговле зависит от цен на нефть — главный товар российского экспорта. Это справедливо и в отношении импорта, на масштабы которого влияют возможности его финансирования за счет доходов от экспорта. Россия традиционно имеет положительное сальдо в торговле товарами, что характерно для большинства крупных экспортеров топлива. По размерам сальдо торговли товарами Россия находится на 3-м месте в мире, после КНР и Германии. В торговле услугами у России традиционно отрицательное сальдо (рис. 8.1).

Оценка роли и статуса России в международной торговле на современном этапе неразрывно связана с выявлением тенденций развития ее внешней торговли, динамики экспорта и импорта товаров и услуг, сдвигов в их географической и товарной структуре. Цель данного очерка состоит в комплексной оценке наиболее значимых трендов последнего

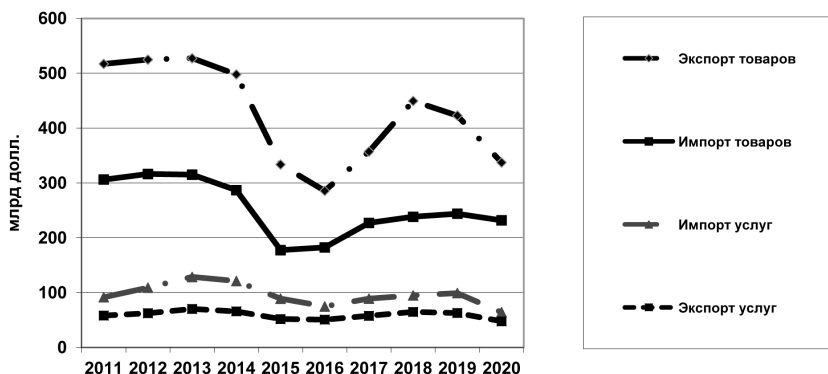


Рис. 8.1. Динамика внешней торговли России, 2011–2020 гг., млрд долл.
Составлено по: ITC. Trade map. URL: <https://www.trademap.org>
(дата обращения: 23.01.2022)

десятилетия в развитии внешней торговли России товарами и услугами, определяющими ее позиции в международной торговле. Теоретической и эмпирической основой исследования явились публикации российских и зарубежных ученых, аналитические материалы организаций и компаний, данные российской и международной статистики.

Тренды динамики и географической структуры российского экспорта и импорта товаров

В 2020 г. Россия оказалась 15-й экономикой мира по объемам экспорта товаров (337 млрд долл.) [World Trade Statistical Review, 2021], занимая место между Сингапуром и Швейцарией. В 2016–2020 гг. экспорт из России рос быстрее среднемирового (5 % в среднем за год), однако по итогам 2020 г. из-за пандемии COVID-19 и флуктуаций нефтяных цен российский экспорт сократился на 20 % в стоимостном выражении (в мире в целом — только на 7 %) [ИТС, 2022]. По размерам импорта товаров Россия в 2020 г. заняла 19-е место (231,7 млрд долл.), оказавшись между Польшей и Турцией. В 2016–2020 гг. российский импорт рос на 6 % в среднем за год, но в 2020 г. упал на 5 %. Таким образом, пандемия COVID-19 больше отразилась на объемах экспорта, чем импорта, и размер положительного сальдо РФ в торговле товарами за 2020 г. сократился [ИТС, 2022].

Географическая структура внешней торговли России является отражением и следствием географии самой страны: размещения населения, природных ресурсов и обрабатывающей промышленности, наличия транспортной инфраструктуры и сдвигов, происходящих в мировом хозяйстве — как в отраслевом, так и в географическом разрезе. Население и промышленность России сконцентрированы преимущественно в европейской части страны, и неудивительно, что Европейский союз продолжает занимать важное место в экономических связях РФ. Среди межгосударственных объединений в структуре товарооборота России на долю ЕС в 2020 г. приходилось 38,5 % российского товарооборота (в 2019 г. — 41,6 %), на страны АТЭС — 33,8 % (31,8 %), на страны СНГ — 12,9 % (12,2 %), в том числе на страны ЕАЭС — 9,1 % (8,7 %) [ФТС, 2022].

Доля ЕС в экспорте и импорте РФ примерно одинаковая: в 2020 г. это 33,8 % российского экспорта и 34 % импорта. При этом notable неуклонный разворот российской внешней торговли на восток: постепенное сокращение доли ЕС⁶² и рост удельного веса Китая и других стран АТЭС. К 2020 г. доля стран АТЭС в российском экспорте достигла 27,9 % а в импорте — 42,5 %. В страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС) направляется 9,8 % экспорта России, их доля в импорте страны — 8 % (рис. 8.2).

Смещение акцентов на восток видно и на графике индекса интенсивности торговли⁶³ (рис. 8.3). Впрочем, наиболее интенсивные торговые связи у России с ее партнерами по ЕАЭС (об этом речь идет в очерке 5 данной книги).

⁶² За 2001-2020 г. удельный вес ЕС в экспорте России сократился с 50,1 % до 33,9 %, в российском импорте — с 41,7 % до 34,1 % [ИТС, 2022].

⁶³ Индекс интенсивности торговли сравнивает долю страны В в торговле страны А с долей страны В в мировой торговле. Это аналог индекса выявленного сравнительного преимущества (RCA), но для стран. Индекс интенсивности торговли рассчитывается по следующей формуле:

$$T_j^i = \frac{x_j^i / X_t^i}{x_j^w / X_t^w},$$

где x_j^i — экспорт i страны в страну j , X_t^i — суммарный экспорт страны i , x_j^w — мировой экспорт в страну j и X_t^w — суммарный мировой экспорт.

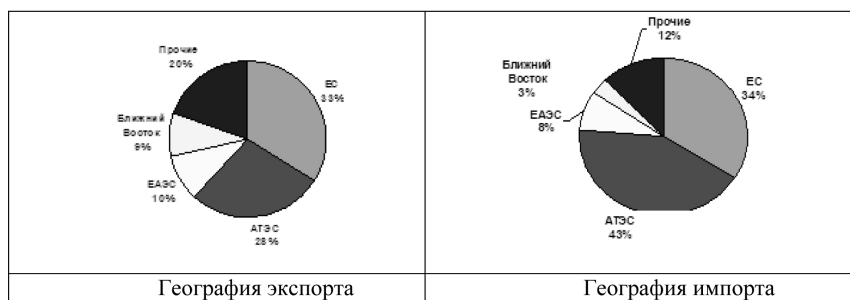


Рис. 8.2. География экспорта и импорта России, 2020 г.
Составлено по: ITC. Trade map. URL: <https://www.trademap.org>
(дата обращения: 23.01.2022)

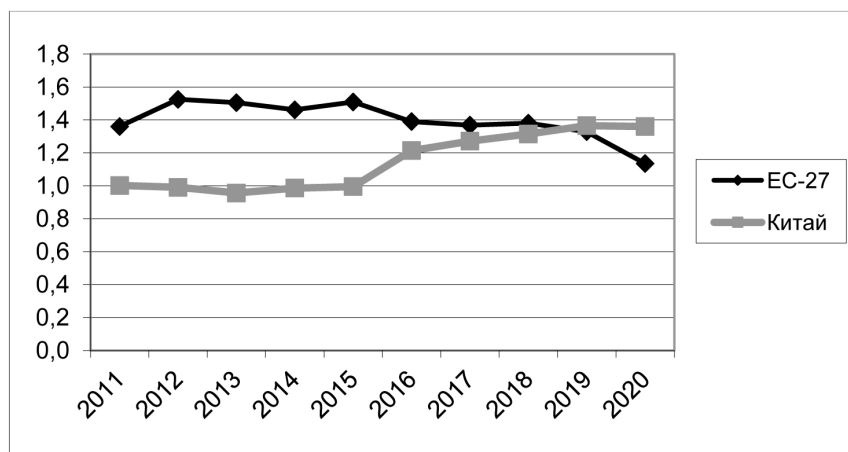


Рис. 8.3. Индекс интенсивности торговли России с ЕС и Китаем, 2011–2020 гг.
Составлено по: ITC. Trade map. URL: <https://www.trademap.org>
(дата обращения: 13.11.2021)

Рассмотрим теперь географию экспорта и импорта РФ в страновом разрезе (табл. 8.1). Китай переместился на первую строчку в российском экспорте в 2017 г. и удерживает лидерство со значительным отрывом. В 2020 г. доля КНР составила более 14,6 %, далее следовали Нидерланды (7,4 %) и Великобритания (6,9 %). Четвертое и пятое места в российском экспорте занимали Германия и Белоруссия — традиционно важные торговые партнеры России. Высокий удельный вес Нидерландов, несоразмерный с масштабом страны и ее экономики, связан с ролью Роттердама как крупнейшего

нефтяного порта Западной Европы и центра переработки нефти: именно сюда доставляется 29 % российской нефти, экспортируемой в страны ЕС.

Таблица 8.1

Экспорт России: основные страны-партнеры

2010 г.		2019 г.		2020 г.	
1. Нидерланды	13,6 %	1. Китай	13,5 %	1. Китай	14,6 %
2. Италия	6,9 %	2. Нидерланды	10,6 %	2. Нидерланды	7,4 %
3. Германия	6,4 %	3. Германия	6,6 %	3. Великобритания	6,9 %
4. Украина	5,8 %	4. Турция	5,0 %	4. Германия	5,5 %
5. Китай	5,1 %	5. Беларусь	4,9 %	5. Беларусь	4,8 %
6. Турция	5,1 %	6. Р. Корея	3,8 %	6. Турция	4,7 %
7. Беларусь	4,6 %	7. Италия	3,4 %	7. Казахстан	4,2 %
8. Польша	3,8 %	8. Казахстан	3,4 %	8. Р. Корея	3,7 %
9. Япония	3,2 %	9. США	3,1 %	9. США	3,2 %
10. Франция	3,1 %	10. Великобритания	3,1 %	10. Италия	3,0 %

Составлено по: Россия в цифрах 2021. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12993> (дата обращения: 23.01.2022).

За последние годы российский экспорт особенно быстро рос в Великобританию: в 2016–2020 гг. он увеличивался в среднем за год на 32 % — даже несмотря на охлаждение политических отношений. Это связано с взрывным увеличением экспорта золота в 2019 и 2020 гг. Такой рост спроса на золото (и цен на него) объясняется несколькими факторами, среди которых возросшие риски в связи с предстоявшим брекситом, нестабильность на рынках из-за торговых войн США и Китая, а с 2020 г. еще и пандемия COVID-19. Российские банки, со своей стороны, воспользовались ростом цен на золото и нарастили его продажи, что было очень кстати в усло-

виях падения цен на нефть в первой половине 2020 г. В Великобританию направляется более 90 % золота, вывозимого из России [Ткачев, 2021].

Значимость для России импорта из Китая показывают данные табл. 8.2, из которых видно, что КНР уверенно и с большим отрывом занимает первую строчку, причем его доля в общем объеме российского импорта имела тренд к росту с 17 % в 2010 г. до 23,7 % в 2020 г. На второй позиции в рассматриваемый период сохраняет свое место Германия, на строчку выше после украинских событий 2014 г. поднялись США, заняв в российском импорте третье место вместо Украины.

Таблица 8.2

Импорт России: основные страны-партнеры

2010 г.		2019 г.		2020 г.	
1. Китай	17,0 %	1. Китай	22,2 %	1. Китай	23,7 %
2. Германия	11,7 %	2. Германия	10,3 %	2. Германия	10,1 %
3. Украина	6,1 %	3. США	5,4 %	3. США	5,6 %
4. США	4,9 %	4. Беларусь	5,4 %	4. Беларусь	5,4 %
5. Япония	4,5 %	5. Италия	4,5 %	5. Италия	4,4 %
6. Италия	4,4 %	6. Япония	3,7 %	6. Франция	3,5 %
7. Франция	4,4 %	7. Франция	3,5 %	7. Р. Корея	3,1 %
8. Беларусь	4,3 %	8. Р. Корея	3,3 %	8. Япония	3,1 %
9. Р. Корея	3,2 %	9. Казахстан	2,4 %	9. Турция	2,2 %
10. Польша	2,5 %	10. Польша	2,1 %	10. Казахстан	2,2 %

Составлено по: Россия в цифрах 2021. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12993> (дата обращения: 23.01.2022).

Тренды товарной структуры российского экспорта и импорта

Как и у большинства стран, российский импорт более диверсифицирован по товарам, чем экспорт, что показывает индекс концентрации Херфиндаля — Хиршмана⁶⁴ (рис. 8.4). Положительной тенденцией последних лет можно назвать некоторое снижение индекса товарной концентрации экспорта РФ, хотя в отдельные годы данный эффект был обусловлен снижением цен на энергоносители. Индекс диверсификации, применяемый ЮНКТАД (рис. 8.4, справа), отражает меру отклонения товарной структуры внешней торговли страны от среднемировой. Для данного индекса также характерны более высокие значения применительно к экспорту, чем к импорту. У России это отклонение выше, чем у сравнимых с ней по масштабу экономик, хотя и слегка снижается в последние годы.

⁶⁴ Индекс концентрации, также называемый индексом Херфиндаля — Хиршмана, является показателем степени концентрации продукта. Нормализованный индекс концентрации имеет значения между 0 и 1:

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_{ij}}{X_j}\right)^2} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{1/n}}$$

где H_j — индекс страны или группы стран, x_{ij} — значение экспорта продукта i из страны j

$$X_j = \sum_{i=1}^n x_{ij}$$

и n — количество видов продукции (SITC-3 на уровне трех знаков). Значение индекса, близкое к 1, указывает на то, что экспорт или импорт страны сильно сконцентрирован на нескольких товарах. Напротив, значения, близкие к 0, указывают на то, что экспорт или импорт более однородно распределен между группами продуктов.

Индекс диверсификации рассчитывается путем измерения абсолютного отклонения структуры торговли страны от среднемировой структуры:

$$S_j = \frac{\sum_i |h_{ij} - h_i|}{2}$$

где h_{ij} — доля продукта i в общем объеме экспорта или импорта страны или группы стран j , h_i — доля продукта i в общем объеме мирового экспорта или импорта. Индекс диверсификации принимает значения от 0 до 1. Значение, близкое к 1, указывает на большее расхождение со среднемировым уровнем.

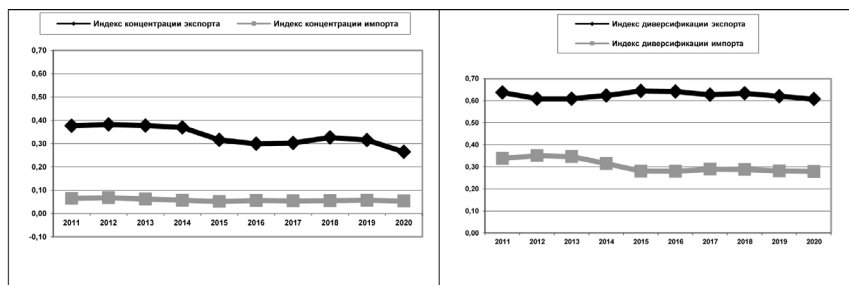


Рис. 8.4. Индексы товарной концентрации и диверсификации экспорта и импорта России, 2011–2020 гг.

Составлено по: UNCTADSTAT. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (дата обращения: 28.11.2021).

С точки зрения товарной структуры экспорта, Россия — типичный экспортер минеральных ресурсов, в первую очередь топливных (табл. 8.3).

Таблица 8.3

Удельный вес основных товарных групп в экспорте России, %

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Топливо-энергетические и минеральные ресурсы	71,8	71,3	71,4	70,3	67,4	62,9	63,6	59,4	59,1
Продукция обрабатывающей промышленности	19,3	19,6	19,3	20,8	22,3	21,1	21,2	20,1	19,9
Сельскохозяйственные продукты и продовольствие	5,7	6,0	5,7	6,2	8,0	8,8	9,8	7,8	8,0
Другие	3,2	3,1	3,6	2,7	2,3	6,5	5,4	12,7	13,0

Составлено по: Trade Profiles (2012–2020) URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/publ_by_subject_e.htm (дата обращения: 18.01.2022).

Роль России в мировой торговле различается по отдельным ее секторам и товарным категориям. В 2020 г. российские поставки составили 8,7 % мирового экспорта полезных ископаемых, 3,1 % металлургической продукции (в том числе 4,9 % черных металлов, 13,4 % никеля, 3,3 % алюминия, 3,8 % меди), 3,3 % продукции лесопромышленного комплекса, 1,1 % химической продукции, 1,9 % продукции сельского хозяйства, но на Россию приходилось только 0,4 % мирового экспорта машин и оборудования [ИТС, 2022]. Неудивительно, что самые высокие показатели у России на мировых рынках сырьевых товаров. Оценка трендов показывает, что доля России в мировом экспорте полезных ископаемых выросла с 4 % в середине 90-х гг. XX в. до 11 % в 2007 г., но затем после 2015 г. несколько снизилась, составив 8,7 % в 2019 г. Аналогичный тренд прослеживается на рынках металлов, где доля России, превышавшая 5 % в 2004 г., впоследствии также немного уменьшилась, составив 3,4 % в 2019 г. Иная тенденция видна на рынке сельскохозяйственных товаров [Wegren et al., 2021], где Россия увеличила свою долю в мировом экспорте с минимального уровня до почти 2 %, при этом размер территории страны, ее расположение в различных климатических зонах предполагает потенциал для дальнейшего роста.

В структуре российского импорта [Итоги..., 2021] ведущей статьёй остаются машины и оборудование, на которые в 2020 г. приходилось 47,6 % импорта, в основном поступившем из Китая (29 %), а также Германии (11 %), США (8 %), Японии (5 %) и Республики Корея (4 %). Второй по значимости статьёй в российском импорте является химическая продукция, доля которой уменьшилась в 2020 г. до 18,3 %. Значимыми категориями традиционно являются фармацевтика, пластмассы, парфюмерия и косметика. Основные партнеры по импорту — Германия, Китай и США.

Еще одной важной статьёй российского импорта является продукция легкой промышленности (6,3 % импорта в 2020 г.). Основными поставщиками продукции легкой промышленности (одежда, обувь, химические волокна и др.) в Россию в 2020 г. выступали Китай (43 %), Италия, Бангладеш, Белоруссия, Вьетнам и Турция (с долей 6 % у каждой страны). Для российского продовольственного рынка характерна тенденция к импортозамещению и повышению доли

самообеспечения сельскохозяйственными и пищевыми продуктами. В импорте продовольствия, который в 2020 г. составил 13 % общего импорта России, основные товарные категории включали овощи и фрукты, молочную продукцию, алкогольные и безалкогольные напитки.

Начиная с 2014 г. на внешней торговле России серьезно сказываются последствия кризиса в российско-украинских отношениях: санкции и контрсанкции. Прежде всего, серьезно пострадала торговля России с Украиной: в разы снизились объемы взаимных поставок, прекратилась традиционная кооперация в целом ряде важнейших отраслей, включая самолетостроение и ракетостроение. Снижаются масштабы импорта из США и большинства стран Западной Европы высокотехнологичной продукции, прекратились поставки продукции военного или двойного назначения [Подбиралина, Мигалева, 2020]. Контрсанкции России (запрет на ввоз многих видов сельскохозяйственной продукции из государств, которые ввели санкции против РФ) сказались на географии импорта продовольствия [Zhiryaeva, Svetlov, 2020]: место стран ЕС заняли поставщики из Турции, стран Латинской Америки и даже Китая. Контрсанкции способствовали успеху импортозамещения в продовольственной сфере: выросла самообеспеченность России мясом, сыром, фруктами и овощами. Вместе с тем появились и сопутствующие проблемы: рост объемов контрабандного импорта санкционной продукции, непопулярность мер по уничтожению такой продукции, проблемы в отношениях со странами — партнерами по ЕАЭС, не присоединившимися к контрсанкциям. Санкции стран Запада стали одним из факторов постепенной переориентации внешней торговли России на Китай и другие страны АТР, а также на государства ЕАЭС.

Российская внешняя торговля тесно связана с внешней политикой, и это проявляется не только в связи с украинским кризисом. Западные партнеры с советских времен рассматривают страну как потенциального стратегического противника, в связи с чем в США действует система ограничения экспорта в Россию продукции двойного назначения, которая может быть использована и в гражданских, и военных целях. Со своей стороны, Россия также стремится не допускать вывоза аналогичных технологий, Кроме того, ограничения

на импорт отдельных продовольственных товаров из конкретных государств периодически вводятся при возникновении политических проблем в двусторонних отношениях. Так было с латвийскими шпротами, грузинской минеральной водой «Боржоми», молдавскими винами, турецкими помидорами в 2016 г. и мандаринами в 2021 г.⁶⁵: в этих продуктах внезапно обнаруживаются вредные для здоровья вещества, но с улучшением отношений ограничения снимаются. Сильно политизирована и торговля российским газом, особенно со странами Европы.

Рассмотрим более детально ситуацию по некоторым группам товаров, наиболее значимых для роли России в мировой торговле.

Тренды российского экспорта энергоресурсов

Две трети российского экспорта приходится на топливо: нефть, газ, уголь. За счет экспорта энергоресурсов формируется 42 % доходов бюджета РФ [Экспорт нефти из России, 2021]. В экспорте этих видов топлива из России можно выделить следующие тренды.

Экспорт нефти из РФ достиг максимального значения в физическом выражении в 2019 г. — 143 млн т. Однако в стоимостном выражении выручка от экспорта нефти за второе десятилетие XXI в. снизилась с 182 млрд долл. в 2011 г. до 73 млрд долл. в 2020 г. (рис. 8.5). Столь драматическая динамика обусловлена колебаниями цен на мировом рынке нефти. Начало века было отмечено бурным ростом нефтяных котировок, вызванным превращением Китая в крупного импортера нефти и политикой дешевого доллара, проводившейся руководством Федеральной резервной системы США, — эта политика объясняет масштабные финансовые спекуляции на сырьевых рынках с игрой на повышение — до 2008 г. Масштабное падение цен в период рецессии 2008—2009 гг. сменилось новым подъемом и некоторой стабилизацией. Однако постепенное увеличение добычи сланцевой нефти в США подтолкнуло руководство Саудовской Аравии к решению попытаться

⁶⁵ Новый год без запаха мандаринок. Россия запрещает импорт мандарина из Турции в разгар сезона. URL: <https://east-fruit.com/novosti/novy-god-bez-zapakha-mandarinok-rossiya-zapreshchaet-import-mandarina-iz-turtsii-v-razgar-sezona/> (дата обращения: 18.01.2022).

выдавить с рынка «сланцевиков» с их более дорогостоящей добычей, нарастив объемы продаж традиционной нефти и обрушив цены. Это падение нефтяных цен 2015–2016 гг. обусловило обвал доходов России от нефтяного экспорта. В 2017–2018 гг. цены и доходы восстановились, однако в 2020 г. последовало новое падение, вызванное ошибочным решением о непродлении соглашения о сокращении добычи (сделки ОПЕК+) в марте 2020 г. (впрочем, исправленным в апреле того же года) и общим сокращением спроса на нефть ввиду пандемии COVID-19.

Основные покупатели российской нефти и нефтепродуктов — страны ЕС (49 % на 2020 г.) и Китай (31 %), причем доля Китая за последние годы существенно выросла, а Европы — напротив, сократилась. Еще по 6 % вывоза нефти приходится на Белоруссию и Республику Корея (рис. 8.6). По морю к зарубежным потребителям поступает примерно 3/5 российской нефти, остальное — по трубопроводам в Европу и Китай. Россия поставляет нефть и в США: в 2021 г. она стала вторым по значению поставщиком нефти в эту страну (после Канады), обогнав Мексику [Экспорт нефти из России, 2021].

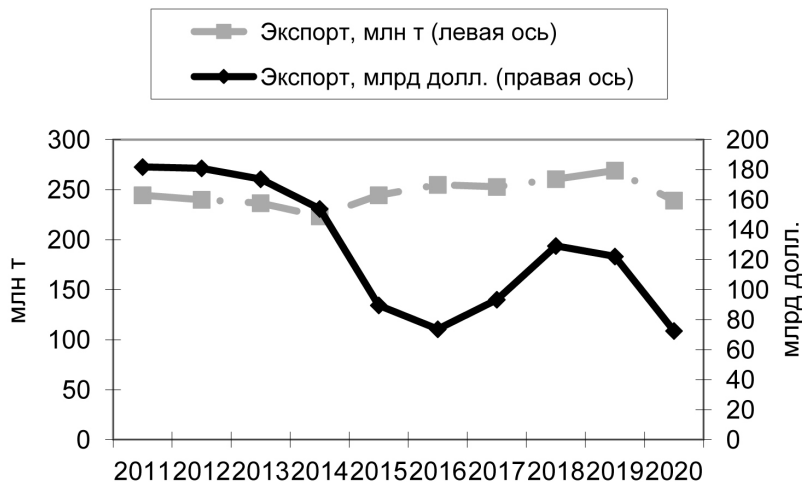


Рис. 8.5. Динамика экспорта нефти из России, 2011–2020 гг.
Составлено по: Банк России (2021b), URL: https://www.cbr.ru/statistics/trade/crude_oil (дата обращения: 15.11.2021)

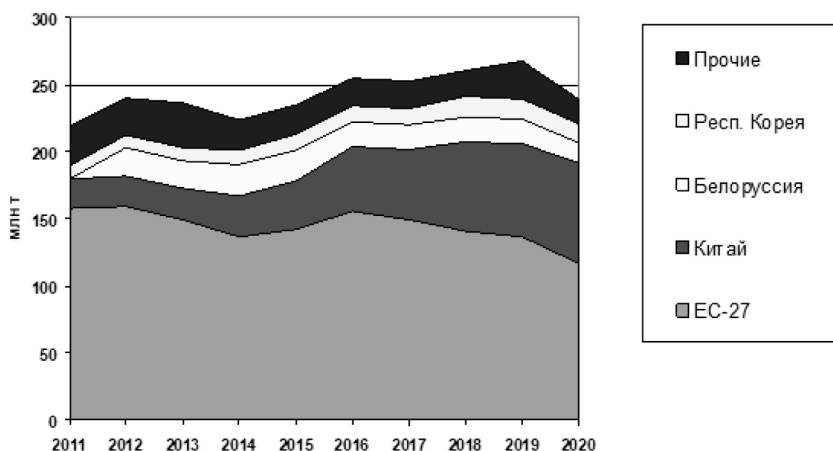


Рис. 8.6. География экспорта нефти из России, 2011–2020 гг., млн тонн.
Составлено по: ITC, Trade map. URL: <https://www.trademap.org>
(дата обращения: 13.11.2021)

Среди компаний главным добытчиком и экспортером российской нефти является *Роснефть*. В 2020 г. эта компания продала за рубеж 115 млн т — более половины нефти, экспортированной Россией [Роснефть, 2021]. Другие крупные компании — экспортеры нефти — *Лукойл*, *Газпромнефть*, *Сургутнефтегаз*, *Татнефть*.

Экспорт нефти облагается в РФ таможенной пошлиной, размер которой зависит от нефтяных цен. В январе 2022 г. размер пошлины составлял 46,7 долл. за тонну [РИА Новости, 2022]. По оценкам Банка России, вероятное введение в ЕС с 2023 г. «налога на углерод» может стоить России до 9,7 млрд долл. в год. В частности, нефтегазовые компании могут потерять от этих мер 4 млрд долл. в год [Экспорт нефти из России, 2021].

Наряду с сырой нефтью, Россия вывозит и нефтепродукты. Из общей стоимости экспортируемых страной углеводородов на нефть в 2020 г. пришлось 50,5 %, на нефтепродукты — 31,6 %, природный газ — 17,9 % [Банк России, 2021b]. Это соотношение не сильно менялось за последние два десятилетия, т. к. цены на нефтепродукты и газ зависят от цен на нефть, а порой и привязаны к ним. Похожа и динамика экспорта этих трех видов топливных ресурсов в стоимостном выражении (рис. 8.7). В структуре экспорта нефтепродуктов

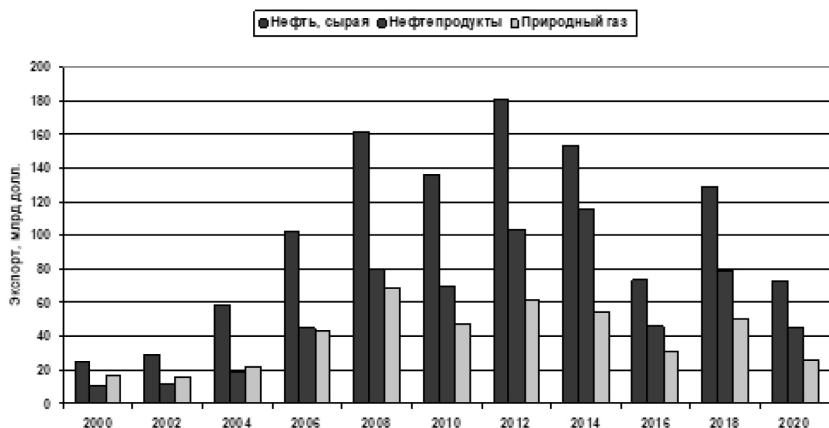


Рис. 8.7. Экспорт углеводородов из России, 2000–2020 гг., млрд долл.
Составлено по: Статистика: Экспорт углеводородов из России — Русский эксперт (на основе данных Банка России, Росстата и ФТС). URL:<http://www.ruxpert.ru> (дата обращения: 17.11.2021)

преобладают дизельное топливо и мазут. Экспорт мазута из России достигает 80 % от объема производства, дизельного топлива — около половины. География экспорта нефтепродуктов несколько отличается от географии экспорта нефти более высоким удельным весом США, которые стали крупным покупателем российского мазута, а также небольших стран, не обладающих собственной индустрией нефтепереработки. Основные покупатели — в Европе, Северной Америке, странах Средиземноморья и СНГ. Сейчас российское дизтопливо обеспечивает порядка 70 % европейского импорта, однако из-за экологической повестки и перехода на электротранспорт потребление дизтоплива в ЕС будет снижаться⁶⁶. В этой связи надо ожидать постепенного увеличения удельного веса развивающихся стран среди покупателей нефтепродуктов из России.

⁶⁶ Экспорт мазута из России в 1-й половине 2021 г. составил 17,5 млн т, или 80,4 % от объема производства. Более 86 % экспорта — продукция 4 крупнейших и аффилированных с отдельными из них нефтяных компаний (*НК Роснефть*, *Сургутнефтегаз*, *Газпром нефть* и *Лукойл*) [Боград, 2021].

Объем экспорта дизельного топлива — около 40 млн т в год. [Дизтопливо хватит через край, 2021].

Природный газ, один из самых обсуждаемых компонентов российского экспорта, уступает по своему реальному значению в экспорте страны нефти и нефтепродуктам (рис. 8.7). На пике ценовой динамики, в 2008 г., выручка от экспорта газа достигала 69 млрд долл., а в 2020 г. составила менее 26 млрд долл. Кризис с поставками газа в Европу в 2021 г. вернул высокие цены на газ, и стоимость проданного Россией газа уже за 9 месяцев 2021 г. превысила 38 млрд долл. В натуральном выражении за этот период Россия экспортировала 210 млрд кубометров газа, из которых 3/4 — по газопроводам, 1/4 — танкерами-газовозами в виде сжиженного газа (с Сахалина и Ямала). Интересно, что ценовой бум 2021 г. коснулся именно трубопроводного газа, подорожавшего за год почти вдвое, тогда как сжиженный газ поставлялся даже немного дешевле, чем в 2020 г. [ФТС, 2022].

Почти весь российский газ экспортируется компанией *Газпром*. Всего за 2020 г. компания экспортировала 205,6 млрд куб. м газа, из которых 30,6 (14,9 %) в государства бывшего СССР и 4 млрд. куб. м (1,9 %) в Китай, весь остальной объем (174,9 млрд куб. м, или 85 %) был направлен в европейские страны: Германию, Италию, Австрию, другие страны ЕС, а также Турцию⁶⁷. Российский газ поступает в европейские страны по нескольким трубопроводам, проложенным еще в советские времена через территории Украины и Белоруссии, а в XXI в. — по дну Черного и Балтийского морей. С вопросами условий и объемов транзита газа через территорию других государств связаны регулярные конфликты, выходившие за рамки чисто коммерческих. Плата за транзит, с одной стороны, важный источник доходов Украины и Белоруссии (в периоды роста мировых цен на газ эти государства стремились добиться повышения платы за транзит) и, с другой стороны, льготных цен на газ, поставляемый на их внутренние рынки. Эти факторы, в числе прочих, повлияли на решения о прокладке морских газопроводов в обход стран Восточной Европы.

Наряду с трубопроводным, Россия наращивает мощности по экспорту сжиженного газа (СПГ): в 2020 г. страна занимала четвертое место в мире по поставкам СПГ за рубеж — после Катара, Австралии

⁶⁷ Официальный сайт ООО «Газпром экспорт». URL: <http://www.gazpromexport.ru/> (дата обращения 23.01.2022); Экспорт Газпрома по странам в 2021 г. URL: <https://www.reuters.com/article/russia-gas-export-europe-idRUL5N2N41X5> (дата обращения: 23.01.2022).

и США. Интересно, что в 2020 г. Россия опередила США по объемам экспорта СПГ в Китай и Японию. Впрочем, доля РФ на этих двух крупнейших рынках пока не очень велика: 7–8 %. В перспективе у России есть еще 15 проектов по производству СПГ, их запуск ожидается после 2023 г. [Тихонов, 2021]. Вывоз трубопроводного газа облагается экспортной пошлиной, ставка составляет 30 % от вывозной цены, а для СПГ она нулевая [Гарант, 2022].

Экспорт угля из России во многом зависит от спроса на мировом рынке, и прежде всего от трендов в потреблении угля в Китае, его ключевом импортере, а также в Индии и ряде стран Европейского союза. Вызовом для дальнейшего увеличения российского экспорта угля будет являться реализация повестки «углеродной нейтральности», переход на возобновляемые источники энергии.

Тренды несырьевого неэнергетического российского экспорта и импорта

Задача увеличения объема несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) тесно связана с реализацией национальных целей развития РФ. Среди наиболее ярких трендов несырьевого неэнергетического экспорта, значимых для позиции России в мировой торговле, можно выделить следующие.

РФ входит в число ведущих экспортеров мира лесопромышленной продукции, занимая 6-е место (2020 г.). Россия является второй в мире по экспорту пиломатериалов (21 % мирового экспорта), третьей по экспорту фанеры (7,9 %) и необработанной древесины (7,5 %) [ИТС, 2022]. Более трети российского экспорта продукции лесопромышленного комплекса (ЛПК) направляется в Китай, спрос на его рынке существенно влияет на российский экспорт. Наряду с Китаем традиционным импортером необработанных лесоматериалов из России является Финляндия. За последнее десятилетие (2010–2020 гг.) в структуре российского лесного экспорта произошли существенные изменения: доля необработанных лесоматериалов сократилась с 18,8 до 8,3 % при росте пиломатериалов с 31,1 до 34,9 %, фанеры с 7,2 до 9,4 %, бумаги и картона с 2,9 до 5,3 % [Итоги..., 2021]. Эти изменения обусловлены политикой стимулирования производства и экспорта

лесной продукции с более высокой добавленной стоимостью. Экспорт необработанной древесины ежегодно снижался как результат постепенного увеличения экспортных пошлин⁶⁸. Вступление в силу с 1 января 2022 г. фактически запрета на экспорт круглого леса (необработанных круглых бревен хвойных и ценных лиственных пород) [Федорова, Дзядко, 2021] должно привести к еще большему увеличению доли пиломатериалов. На динамику российского экспорта продукции ЛПК влияют также ситуация на строительном рынке и ввод нового жилья, динамика доходов потребителей на целевых внешних рынках и расширяющиеся потребности в картонной и бумажной упаковке.

Российский экспорт машин и оборудования в 2010–2020 гг. развивался неравномерно (в отдельные годы наблюдалось его снижение), при среднегодовых темпах роста 1,1 %. Удельный вес товарной группы «машины, оборудование и транспортные средства» в структуре российского экспорта за десятилетие вырос на два процентных пункта, составив в 2020 г. 7,4 % [Россия в цифрах, 2021]. На мировом рынке наиболее значимые позиции у России в экспорте ядерных реакторов и их частей, тепловыделяющих элементов (ТВЭЛ). Среди примеров — экспорт этой продукции для строительства атомных электростанций в Белоруссию (*БелАЭС*), Бангладеш (*АЭС «Руппур»*), Турцию (*АЭС «Аккую»*), Индию (*АЭС «Куданкулам»*). Объем поставок в отдельные годы неравномерен и зависит от портфеля крупных контрактов и цикла их исполнения. Важными статьями российского экспорта продукции машиностроения являются также самолеты, вертолеты и двигатели, радиолокационные комплексы, а также автомобили и комплектующие. Рост поставок последних связан с локализацией производства в России зарубежными автопроизводителями. Экспорт российской продукции машиностроения в целом характеризуется довольно слабым уровнем географической диверсификации, значительной ролью в нем развивающихся рынков.

На продукцию химической отрасли в 2020 г. приходилось 7,1 % российского экспорта (2019 г. — 6,4 %). Эта доля, как и объем поставок в стоимостном выражении, в значительной степени зависит от спроса и цен на удобрения на мировом рынке, поскольку удельный

⁶⁸ Например, в 2020 г. экспортные пошлины составили 60 %, в 2021 г. — 80 %.

вес минеральных удобрений составляет 63 % физического объема российского экспорта химической продукции. По экспорту удобрений Россия является мировым лидером, ее доля в 2020 г. составила 12,8 % (в 2012 г. данный показатель у России был еще выше — 15,0 %), в топ-3 входили также Китай (12,0 %) и Канада (9,4 %). До недавнего времени Россия занимала 1-е место в мире по экспорту азотных удобрений (в 2017–2019 гг. ее доля составляла в среднем 12,8 %). Однако в 2020 г. в лидеры вышел Китай (12,3 %), а Россия переместилась на второе место с долей в 11,7 %. На мировом рынке калийных удобрений в 2020 г. Россия входила в тройку ведущих экспортеров с долей 16,1 % (после Канады — 40,9 % и Белоруссии — 17,8 %) [Итоги..., 2021].

Доля России в мировом экспорте фармацевтической продукции пока невелика — 0,2 % в 2020 г., но есть положительная динамика стоимостного объема российского экспорта фармацевтической и косметической продукции (более чем в 2 раза за 5 лет) [ИТС, 2022] и расширения географии поставок, что во многом связано с усилиями по продвижению и открытием новых рынков для российской вакцины «Sputnik V». За пять месяцев 2021 г. поставки российских вакцин выросли в 32 раза к аналогичному периоду предыдущего года: по данным ФТС, Россия поставила 159 т вакцин стоимостью 303,6 млн долл. [Левинская и др., 2021].

Для российского экспорта продовольственных товаров в последнее десятилетие были характерны высокие среднегодовые темпы прироста (11 %), увеличение удельного веса в мировом экспорте с 0,7 % в 2010 г. до 1,8 % в 2020 г., что нашло отражение во вхождении России в топ-20 экспортеров мира (переход с 31-го места в 2010 г. на 19-е место в 2020 г.) [Итоги..., 2021]. Основные направления российского экспорта продовольствия включают Китай, страны ЕС, Турцию, Казахстан, Египет и Республику Корея, на которые приходится более половины поставок (51 %)⁶⁹. Важное место в российском экспорте продовольствия занимают рыба, морепродукты, растительные масла (подсолнечное, соевое, рапсовое), напитки, мукомольно-крупяная продукция; расширяются поставки мяса и мясопродуктов (прежде всего, птицы и свинины).

⁶⁹ Агроэкспорт. Российский экспорт. URL: <https://aemcx.ru/export/rusexport/> (дата обращения: 18.01.2022).

Необходимо отметить, что Россия с 2018 г. стала крупнейшим экспортером пшеницы, ее доля в мировых поставках составила 17,6 % (2020) [ИТС, 2022]. Продвижению зерновой продукции способствовало повышение ее качества и решение возникающих проблемных вопросов, работа по сертификации. В результате географической диверсификации число целевых стран поставок пшеницы за десятилетие увеличилось почти в два раза (с 54 в 2010 г. до 94 в 2020 г.) [Итоги..., 2021].

Россия в 2020 г. занимала 6-е место в мировом экспорте рыбы и морепродуктов с долей в 3,8 %, среднегодовые темпы прироста за последние пять лет составили 12 % (в мире — 1 %) [ИТС, 2022]. В российском экспорте рыбы и морепродуктов в последнее десятилетие отмечается тенденция увеличения доли ракообразных (более чем в 3 раза, до 36 % в 2020 г.) и сокращение доли мороженой рыбы с 78 до 51 % соответственно. В условиях пандемии COVID-19, из-за вводимых странами-импортерами ограничений (например, в Китае), российскими экспортерами предпринимаются усилия по расширению поставок на уже освоенные рынки (Республика Корея и др.) и проникновению на новые (страны Африки и др.).

На российский экспорт продукции АПК значительное влияние оказывают такие факторы, как конъюнктура мировых цен, международная конкуренция, волатильность спроса на внешнем и внутреннем рынке, изменение объема в «урожайные/неурожайные» годы, регулирование экспорта ряда продовольственных культур (зерновых, масличных)⁷⁰ во избежание значительного повышения цен на внутреннем рынке России и др.

Тренды трансграничной электронной торговли товарами

Россия в последнее десятилетие все активнее вовлекается в трансграничную интернет-торговлю. Оценку развития интернет-торговли, вследствие практически отсутствия стандартной

⁷⁰ Например, с июня 2021 г. введены плавающие пошлины на зерновые; с 1 июля 2021 г. ставка пошлины на вывоз подсолнечника увеличена с 30 до 50 %. URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/tamozhenno_tarifnoe_regulirovanie/news.html (дата обращения: 23.01.2022).

терминологии и целостной системы измерения всех секторов электронной торговли в России [Жилина, 2018, с. 45–46], рассмотрим на основе исследований специализированных компаний и участников рынка. Одним из заслуживающих внимания источников данных о российской трансграничной электронной коммерции (онлайн-импорте) являются совместные исследования экспертов Ассоциации компаний Интернет-торговли (АКИТ) и *Сбербанка*, в которых оцениваются покупки физических товаров в зарубежных интернет-магазинах, осуществленных из России (табл. 8.4). За 2010–2019 гг. трансграничная интернет-торговля в России в денежном выражении выросла почти в 29 раз (с 20 млрд руб. до 586 млрд руб.), при среднегодовых темпах прироста в 38 %. Первый год пандемии COVID-19 вызвал падение трансграничных онлайн-продаж в России на 25 % из-за целого ряда вызовов, включая проблемы транспортной логистики и срыва сроков поставки, снижения порога беспошлинного ввоза покупок до 200 евро. На внутреннем рынке онлайн-продажи за 2020 г., напротив, увеличились почти в 2 раза.

Согласно экспертным оценкам, основной онлайн-поток импортных товаров поступает в Россию из Китая: в 2014–2020 гг. на них приходилось 50–75 % всех покупок в денежном выражении в зарубежных интернет-магазинах и до 90 % количества посылок (заказов). Результаты исследований отмечают привлекательность цен китайских товаров по сравнению с покупками в интернет-магазинах развитых стран. Наиболее популярной категорией товаров у российских покупателей является «одежда и обувь», доля которой традиционно составляет около трети всех трансграничных онлайн-покупок в денежном выражении (например, 37 % в 2019 г. и 32 % в 2020 г.) [Рынок интернет-торговли в России, 2021]. В целом можно заключить, что несмотря на сокращение почти в три раза доли трансграничной торговли в совокупных онлайн-продажах в России (с 36 % в 2017 г. до 13 % в 2021 г.) и более высокую динамику локальной интернет-торговли (табл. 8.4), входящий онлайн-импорт будет продолжать являться важным дополнением к расширению ассортимента покупок потребителей в России.

Таблица 8.4

Динамика трансграничной электронной торговли в России

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*	2019	2020	2021 про- гноз
Транс- граничная электрон- ная торговля, млрд руб.	20	50	77	130	207	220	302	374	504	586	440	501
Темпы прироста трансгра- ничной электрон- ной тор- говли, %	н/д	+150	+54	+69	+59	+10	+37	+24	н/д	+16	-25	+14
Темпы прироста внутрен- ней элек- тронной торговли, %	н/д	+17	+17	+26	+22	+7	+14	+8	н/д	+25	+92	+10
Доля трансгра- ничной электрон- ной торговли в общем объеме электрон- ной тор- говли, %	8	15	19	24	29	29	33	36	30	29	14	14

* с 2018 г. — обновленная методология подсчета.

Составлено по: АКИТ. URL: <http://www.akit.ru> (дата обращения: 23.01.2022).

В последние годы также динамично развивался российский онлайн розничный экспорт товаров (табл. 8.5), хотя его объем в денежном выражении значительно меньше российского онлайн-импорта. Оценка географической структуры онлайн розничного экспорта из России, по данным совместных исследований компаний *Data Insight* и *eBay*⁷¹, показывает тренд к увеличению в нем доли стран СНГ с 32 % в 2016 г. до 49 % в 2020 г. и 57 % в 2021 г. В том числе на Белоруссию в 2020 г. приходилось 22,3 % российского онлайн-экспорта (прогноз на 2021 г. — 29,4 %), Казахстан — 17,7 %, доля которых за последние 4 года увеличилась на 12 и 4,4 % соответственно. Рост сегмента стран СНГ, в частности, объясняется активизацией деятельности на их рынках крупных российских интернет-магазинов *Wildberries*, *Ozon*, *Lamoda*.

Таблица 8.5

Онлайн розничный экспорт из России

	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г. прогноз
Онлайн розничный экспорт, млн долл.	430	550	659	817	1160	1514
Темпы прироста, %	н/д	+28	+20	+24	+42	+31
Доля стран СНГ в онлайн розничном экспорте, %	32	н/д	38	43	49	57

Составлено по: Data Insight, 2021; Data Insight & eBay, 2021.

Доля США в российском онлайн-экспорте сократилась с 17,6 % в 2018 г. до 17,3 % в 2020 г. и 14,5 % в 2021 г., но в целом это направление остается привлекательным. Среди европейских рынков существенны российские трансграничные онлайн-продажи в Германию, Великобританию и Францию. Интересно отметить, что ведущей

⁷¹ Методология исследования включает в розничный онлайн-экспорт зарубежные заказы российских интернет-магазинов, продажи через представительства и сайты магазина в доменах других стран, зарубежные заказы у малого и среднего бизнеса через платформы продаж, включая мировые маркетплейсы и социальные сети [Data Insight, 2021].

статьей онлайн-экспорта из России является «одежда и обувь» (39 % совокупного онлайн-экспорта в 2020 г. и 40 % в 2021 г.) [Data Insight & eBay, 2021], здесь большой интерес для зарубежных покупателей представляют дизайнерские предложения модных товаров. Сегодня возможности по продвижению российских товаров на своих электронных площадках предоставляют *eBay*, *Amazon*, *Etsy* и другие зарубежные компании. Определенные перспективы связаны с проникновением российских интернет-компаний в страны Европы (например, *Wildberries*).

В отличие от трансграничного онлайн-импорта России из Китая, доля российского онлайн розничного экспорта в Китай в суммарных исходящих онлайн-потоках сравнительно низка. В последние годы она сократилась с 4 % в 2016 г. до 1,9 % в 2019 г. и до 1,3 % в 2020–2021 гг. [Data Insight & eBay, 2021]. Для расширения присутствия российских товаров на китайском рынке электронной торговли и маркетплейсах других целевых стран значительные усилия сегодня прилагает Российский экспортный центр (РЭЦ), в частности, в области обучения выходу на зарубежные электронные площадки, размещения российских товаров на национальных онлайн-витринах на онлайн-платформах за рубежом. Например, этот канал выхода на рынок Китая представляет интерес для российских продуктов питания, натуральной косметики, сувениров и другой продукции как крупных производителей, так и для компаний малого и среднего бизнеса различных регионов страны.

Тенденции развития экспорта и импорта услуг в России

Динамика и географическая структура торговли услугами

Россия входит в топ-30 стран на мировом рынке услуг, но в международной торговле услугами позиции России скромнее, чем в международной торговле товарами. Согласно данным ВТО, в 2020 г. Россия занимала 25-е место по экспорту услуг, который в стоимостном выражении составил 47 млрд долл., что соответствовало 1,0 % объема мирового экспорта услуг. В мировом импорте услуг позиции у России немного лучше — 19-е место при доле в 1,6 % объема мирового импорта услуг, или 240 млрд долл. [World Trade Statistical Review, 2021].

Стоит отметить, что в 2013 г. Россия занимала более высокие строчки в мировом рейтинге — 20-е место по экспорту услуг (1,4 % мирового экспорта услуг) и 10-е место по импорту услуг (2,8 % общемирового импорта услуг) [World Trade Report, 2014].

Актуальна задача по созданию условий для улучшения позиций России на мировом рынке, которые включает реализация *Стратегии развития экспорта услуг до 2025 г. РФ*, принятой в 2019 г. В документе поставлен ориентир на достижение к 2025 г. уровня более 100 млрд долл. [Стратегия..., 2019]. Однако сегодня пандемия COVID-19 оказывает наиболее сдерживающее влияние на международную торговлю именно в этой ее части. Так, экспорт услуг в 2020 г. был на 24 % ниже предыдущего года (и на 33 % ниже пикового для России уровня 2013 г., составившего 70,1 млрд долл.) (табл. 8.6).

Импорт услуг в России за 2020 г. снизился в более значительной степени — на 35,4 %, что в итоге имело следствием тренд к сокращению традиционного многолетнего отрицательного сальдо баланса торговли услугами (табл. 8.6). В июне 2021 г. экспорт услуг в России впервые превысил импорт услуг — на 126,7 млн долл.⁷² Отметим, что профицит традиционно характерен для «транспортных услуг» и в последнее время наблюдается у категории «телекоммуникации и компьютерные услуги».

Таблица 8.6

Динамика экспорта и импорта услуг в России, млрд долл.

	2013 г.	2015 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Экспорт услуг	70,1	51,7	57,5	64,6	62,8	47,0
Импорт услуг	128,1	88,6	88,9	94,7	99,0	64,1
Оборот	198,5	140,4	146,4	159,4	161,8	111,1
Сальдо	-58,3	-36,9	-31,3	-30,1	-36,2	-17,0

Источник: Банк России. Статистика внешнего сектора. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 23.01.2022).

Доля экспорта услуг в совокупном экспорте товаров и услуг России в прошлом десятилетии находилась в интервале 12–15 %. В 2020 г. она составила 12,4 % [World Trade Statistical Review, 2021], что в два

⁷² Экспорт услуг впервые превысил их импорт. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4917670> (дата обращения: 23.01.2022).

раза ниже среднемирового показателя. В географической структуре российского экспорта услуг сравнительно невелика доля стран СНГ: в 2015 г. на них приходилось 16,3 % совокупного экспорта услуг, в 2020 г. — только 12,8 %. Топ-10 в российском экспорте услуг возглавляют США (доля этой страны выросла с 5,4 % в 2015 г. до 7,4 % в 2020 г.) и страны ЕС (38 % в 2015 г. и 34 % в 2020 г.). Китай также входит в десятку крупнейших страновых рынков по объемам продаж российских услуг, его доля увеличилась с 2,9 % в 2015 г. до 5,5 % в 2020 г. [Банк России, 2016; 2021a].

Импорт услуг в общем импорте товаров и услуг в России в 2020 г. составил 21 % [World Trade Statistical Review, 2021]. В географической структуре российского импорта услуг доля стран СНГ более чем в 2 раза меньше, чем в экспорте услуг: в 2020 г. на нее приходилось 6,7 % (2015 г. — 6,6 %). Страны ЕС продолжают сохранять большое значение и в российском импорте услуг, хотя их доля сократилась с 46 % в 2015 г. до 41,4 % в 2020 г. Стоит отметить Китай, входящий в число ведущих стран для российского импорта услуг, его доля увеличилась с 2 % в 2015 г. до 5,5 % в 2020 г. [Банк России, 2016; 2021a]. Высокие позиции ряда европейских стран в российской внешней торговле услугами (Кипр, Люксембург) определяется тем, что «в поставках услуг важное значение играют офшоры и благоприятные налоговые юрисдикции» [Спартак и др., 2018, с. 45].

Тренды отраслевой структуры российского экспорта услуг

Рассмотрим тенденции, характерные для структуры российского экспорта услуг по укрупненным категориям услуг. По данным Банка России, в экспорте услуг прослеживается тренд доминирования транспортных услуг (табл. 8.7). В 2020 г. на «транспорт» приходилось 34,7 %. Россия входит в топ-15 ведущих экспортеров транспортных услуг, занимая 11-е место в мировом экспорте транспортных услуг в 2020 г. (доля — 2 %), хотя объем в стоимостном выражении у нее существенно меньше стран-лидеров. Несмотря на отрицательную динамику объема экспорта транспортных услуг в последние годы, Россия сохраняет роль значимого игрока на мировом и региональном

рынках, особенно в международных транзитных грузоперевозках и транспортировке российских внешнеторговых грузов. Перспективы экспорта услуг связаны с реализацией проекта развития Северного морского пути.

Таблица 8.7

Структура экспорта услуг в России, %

	2013 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Транспорт	30	34	34	34	34
Прочие деловые услуги	26	22	20	21	25
Поездки	17	16	18	17	6
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	6	8	8	9	13
Строительство	8	8	8	8	10
Услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров	3	3	2	3	3
Услуги по переработке товаров, принадлежащих другим сторонам	3	3	3	2	1
Другие услуги	7	6	7	6	8

Составлено по: Банк России. Статистика внешнего сектора. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 23.01.2022).

Вторую позицию в структуре экспорта услуг в России в 2020 г. сохранила категория «прочие деловые услуги», доля которой выросла с 21,3 % в 2019 г. до 25 % в 2020 г. «Прочие деловые услуги» включают услуги в области научных исследований и разработок, профессиональные услуги и консультационные услуги в области управления, технические, торгово-посреднические и прочие деловые услуги. В *Стратегии развития экспорта услуг РФ* среди перспективных выделены услуги в области геологоразведки и добычи полезных ископаемых, услуги, обеспечивающие деятельность международных компаний в России и российских компаний на внешних рынках, консультации при реализации российских программ международной помощи за рубежом, услуги ядерного топливного цикла и др.

Категория «поездки», к которой относятся личные и деловые поездки (въездной туризм), традиционно относилась к ведущим статьям российского экспорта услуг (в 2019 г. она занимала 3-е место с долей в 18 %). Однако вследствие сокращения в 2020 г. к 2019 г. денежных доходов от «поездок» на 75 % и доли в экспорте услуг в три раза, категория «поездки» уступила третью позицию категории «телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги». В период пандемии COVID-19 вследствие закрытия границ для туристов многими странами, нерешенных вопросов взаимного признания вакцинирования, барьеров визового режима и ряда других причин можно прогнозировать, что в краткосрочной перспективе доля категории «поездки» в российском экспорте услуг продолжит тенденцию к снижению. Вместе с тем усилия по развитию внутреннего туризма, предпринимаемые в рамках национального проекта «Туризм в России», могут повысить привлекательность России для въездного туризма в постпандемийный период.

Категория «телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги» одна из немногих, чьи зарубежные продажи выросли в 2020 г. по сравнению с предыдущим годом на 8,1 %, и доля в общем экспорте услуг РФ увеличилась на 3,8 % до 12,8 %. Во многом эти показатели обусловлены успехами продаж программного обеспечения (ПО) и услуг по его разработке, предоставляемых российскими софтверными компаниями, рост которых за 2020 г. составил 13 %, а среднегодовые темпы роста в 2011–2020 гг. — 15,3 %. Эксперты РУССОФТ отмечают рост экспорта ПО и услуг по его разработке «на развивающихся рынках, где Россия оказалась способной предоставлять альтернативные мировым лидерам решения в области безопасности и электронного правительства» [РУССОФТ, 2021].

Значимой для российского экспорта услуг является категория «услуги в сфере строительства», доля которой выросла с 7,7 % в 2019 г. до 10,2 % в 2020 г. Необходимо отметить, что среди крупнейших экспортеров строительных услуг в мире Россия занимает 6-е место. Большую роль здесь играет реализация договоров субподряда с иностранными строительными организациями на территории РФ, а также строительство энергетических, инфраструктурных и других сложных производственных объектов за рубежом российскими компаниями.

В 2020 г. в структуре российского экспорта услуг увеличилась доля, приходящаяся на экспорт «услуг по техническому обслуживанию и ремонту товаров» (до 3,6 %). В мировом экспорте услуг по данной категории Россия входит в топ-10, занимая 7-е место. Значительную роль здесь играют специальные поставки и обслуживание авиационной техники. В то же время сдерживающими факторами увеличения экспорта являются ограниченный парк российской техники за рубежом, нарушение отдельными партнерами «прав интеллектуальной собственности российских компаний, стремление в условиях санкций заместить отечественные компоненты иностранными» [Стратегия..., 2019].

Наметившийся в середине прошлого десятилетия тренд к «формированию и усилению нового для России направления специализации на экспорте высокотехнологичных и интеллектуальных услуг» [Спартак, 2015] продолжает сохранять свою актуальность. По мнению экспертов, у России есть значительный, в недостаточной степени реализованный потенциал в экспорте услуг интеллектуальной собственности и НИОКР, услуг креативных индустрий, образовательных и медицинских услуг [Спартак, 2018]. Развитию экспорта этих категорий услуг сейчас уделяется большое внимание. Например, на повышение объемов экспорта услуг кинематографии и анимации направлено расширение комплекса мер государственной поддержки, включающего предоставление грантов на дублирование контента кинокартин и мультфильмов для их адаптации к внешним рынкам, участия в выставочных мероприятиях и др.

Стратегия развития экспорта услуг РФ включает наращивание экспорта образовательных услуг. Доходы от экспорта образования во всех типах образовательных организаций России постоянно растут. Так, с 2009/2010 учебного года до 2018/2019 учебного года они увеличились с 27,2 млрд руб. до 147,5 млрд. руб., или в 5,4 раза. Растет численность обучающихся в России иностранцев. Только по очным формам обучения в российских вузах с 2009/2010 учебного года по 2018/2019 учебный год рост составил 2,6 раза (с 108,7 тыс. чел. до 282,3 тыс. чел.). Больше всего иностранных студентов в 2018/2019 учебном году приходилось на Казахстан — 43,3 тыс. и Китай — 36,5 тыс., за 10 лет число студентов из этих двух стран выросло в 3,1 и в 2,1 раза соответственно [Арефьев, 2020].

На начало 2021/2022 учебного года, согласно данным Минобрнауки России, общее число иностранных обучающихся всех уровней и форм обучения превысило 316 тыс. человек⁷³. В национальном проекте «Образование» поставлена задача увеличить число иностранных обучающихся в России к 2024 г. до 425 тыс. чел. Учитывая, что большинство иностранных граждан обучаются в России по программам бакалавриата (до 90 %), актуальна задача более активного продвижения образовательных программ уровня подготовки магистратуры и аспирантуры.

Тренды отраслевой структуры российского импорта услуг

Анализ отраслевой структуры российского импорта услуг показывает, что до 2020 г. первое место занимала категория «поездки» (включающая выездной туризм), ее доля в совокупном импорте РФ в текущем десятилетии находилась в диапазоне 33–42 % (табл. 8.8). В условиях пандемии COVID-19 в 2020 г. по отношению к предыдущему году категория «поездки» сократилась в денежном выражении на 75 % и переместилась в структуре импорта услуг на третье место (14 % общего импорта услуг).

В лидеры российского импорта услуг вышла категория «прочие деловые услуги», ее доля в общем импорте услуг РФ составила 24 %. На второй строке находились услуги «транспорта» с долей 18 %. Далее, после категории «поездки» четвертую строку заняли «строительные услуги» (12 %), которые показали в 2020 г. самый наибольший прирост год к году в денежном выражении (+26 %).

Оценка российско-китайской торговли услугами свидетельствует о ее расширении в последние годы, хотя доля услуг в общем объеме их взаимной торговли товарами и услугами невелика, и, по мнению экспертов, здесь есть резервы [Спартак, 2019]. В российском экспорте услуг в Китай преобладают транспортные (включая международный железнодорожный транзит и авиаперевозки), строительные (включая подрядные услуги китайским строительным компаниям на территории РФ), деловые и профессиональные услуги (включая

⁷³ Интерфакс. 24.09.2021. URL: <https://www.interfax.ru/russia/793513> (дата обращения: 23.01.2022).

услуги по развитию коммерческих операций китайских компаний в России, продвижению их продукции), ИКТ-услуги, до 2020 г. — услуги категории «поездки».

Таблица 8.8

Структура импорта услуг в России, %

	2013 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Транспорт	14	16	16	16	18
Прочие деловые услуги	18	22	22	22	24
Поездки	42	35	36	37	14
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	5	6	6	5	9
Строительство	7	5	5	6	12
Плата за пользование интеллектуальной собственностью	7	7	7	7	10
Услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров	1	2	2	2	3
Другие услуги	6	7	6	5	10

Составлено по: Банк России. Статистика внешнего сектора. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 23.01.2022).

В целом российский импорт услуг из Китая по сравнению с экспортом услуг является более разнообразным. В структуре российского импорта услуг из Китая преобладают прочие деловые и профессиональные услуги, ИКТ-услуги, финансовые и страховые услуги, услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров, плата за пользование интеллектуальной собственностью. Тренд развития импорта услуг из Китая по таким категориям, как «строительство» и «прочие деловые услуги», во многом связан с расширением деятельности китайских компаний в России.

Заключение

Оценка роли и места России в международной торговле показывает, что она сохраняет свои позиции как один из ведущих мировых экспортеров нефти, газа, ряда цветных металлов (в первую очередь

никеля и меди), удобрений. Усиливаются позиции России на рынке ряда сельскохозяйственных и продовольственных товаров, о чем свидетельствует ее лидерство среди крупнейших экспортеров пшеницы.

Дальнейшее развитие российского экспорта связано с национальными целями развития страны, реализацией национальных проектов (например, «Международная кооперация и экспорт», «Экспорт продукции АПК»), стратегий развития приоритетных секторов экономики.

В настоящее время продвижению экспорта может способствовать более интенсивное использование таких инструментов, как повышение уровня знаний в сфере внешнеторговой деятельности, включая ее специфику на существующих и потенциальных страновых рынках, их нишах; коллаборация участников внешнеэкономической деятельности при объединении усилий в рамках бизнес-миссий, международной выставочной деятельности, в том числе под зонтичным брендом «Сделано в России», предложение новых продуктов для экспорта и более глубокое проникновение на существующие и/или новые страновые рынки и их сегменты. Эти и целый ряд других усилий призваны помочь решению задач перехода к экспортоориентированной экономике, диверсификации экспорта, повышению в его структуре доли продукции средних и высоких переделов. Успехи в локализации деятельности международных компаний в России, реализация задач импортозамещения становятся дополнительным ресурсом для расширения экспортных потоков на рынки зарубежных стран.

Трансграничная электронная коммерция способствует вовлечению в экспорт и импорт представителей российского малого и среднего бизнеса через отечественные электронные площадки и иностранные компании, активизировавшие свою деятельность в России, зарубежные маркетплейсы и др.

В российском экспорте услуг сохраняется тенденция доминирования транспортных услуг. Есть определенные успехи в экспорте высокотехнологичных и интеллектуальных услуг (например, компьютерных), которые необходимо развивать и расширять.

В целом реализация потенциала развития российской внешней торговли зависит от широкого спектра внешних и внутренних факторов, имеющих неопределенность и непредсказуемость. Среди них геополитические факторы и вызовы, связанные с реализацией климатической повестки.

Литература

Арефьев А. Л. (2020) Об экспорте российского образования (интервью журналу “Education Export Magazine”). *Образование и наука в России: состояние и потенциал развития: Ежегодник*. Вып. 5. С. 393–415.

Банк России (2016) Внешняя торговля Российской Федерации услугами 2015. Статистический сборник. URL: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/19598/External_Trade_in_Services_2015.pdf (дата обращения: 23.01.2022).

Банк России (2021a) Внешняя торговля Российской Федерации услугами 2020. Статистический сборник. URL: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/39304/External_Trade_in_Services_2020.pdf (дата обращения: 23.01.2022).

Банк России (2021b) Статистика: Экспорт углеводородов из России. URL: <http://www.ruxpert.ru>. http://cbr.ru/vfs/statistics/credit_statistics/trade/crude_oil.xls, http://cbr.ru/vfs/statistics/credit_statistics/trade/oil_products.xls, http://cbr.ru/vfs/statistics/credit_statistics/trade/gas.xls (дата обращения: 03.01.2022).

Боград И. (2021) Рынок мазута в России в первом полугодии 2021 года. URL: <https://www.refinitiv.ru/blog/market-insights/rynok-mazuta-v-rossii-v-1-m-polugodii-2021-goda> (дата обращения: 28.01.2022).

Гарант (2022) Ставки вывозных таможенных пошлин. URL: <https://base.garant.ru/108095/#friends> (дата обращения: 28.01.2022).

Дизтопливо хватит через край (2021) 31.05.2021. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4836868> (дата обращения: 28.01.2022).

Жилина И.Ю. (2018) Электронная розничная коммерция в России: состояние и перспективы. *Экономические и социальные проблемы России*. № 1. С. 39–70.

Итоги внешнеэкономической деятельности Российской Федерации в 2020 году и I полугодии 2021 года (2021). Министерство экономического развития Российской Федерации. 98 с. URL: https://economy.gov.ru/material/file/ab03f167412ee7cbc60d8caf776bab70/itogi_ved_v_2020g_i_1_polugodie_2021.pdf (дата обращения: 18.01.2022).

Левинская А. и др. (2021) Таможня зафиксировала резкий рост экспорта вакцин из России. URL: <https://www.rbc.ru/business/04/08/2021/610261a69a79477aa15bde4f?from=newsfeed> (дата обращения: 18.01.2022).

Подбиралина Г.В., Мигалева Т.Е. (2020) Оценка влияния санкционного давления на внешнюю торговлю России и деятельность российского бизнеса. *Международная торговля и торговая политика*. № 1 (21). С. 97–106.

РИА Новости (2022) Снизилась пошлина на экспорт нефти из России. 01.01.2022 URL:<https://ria.ru/20220101/poshlina-1766340138.html> (дата обращения: 20.01.2022).

Роснефть (2022) Экспорт нефти. URL: <http://www.rosneft.ru> https://www.rosneft.ru/business/Downstream/crude_oil_sales/gas_condensate_exports/ (дата обращения: 23.01.2022).

Россия в цифрах 2021 (2021) Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12993> (дата обращения: 23.01.2022).

РУССОФТ (2021) Экспорт российской индустрии разработки программного обеспечение 2021. 18-е ежегодное исследование. URL: <https://russoft.org/wp-content/uploads/2021/11/survey2021.pdf> (дата обращения: 23.01.2022).

Рынок интернет-торговли в России. Итоги 2020 года (2021). АКИТ. <https://admin.akit.ru/wp-content/uploads/2021/10/Analitika-2020.pdf> (дата обращения: 23.01.2022).

Спартак А.Н. (2015) Перспективные направления участия России в международной торговле услугами. *Российский внешнеэкономический вестник*. № 9. С. 28–39.

Спартак А.Н. (2018) Стратегические аспекты российского экспорта услуг. *Российский внешнеэкономический вестник*. № 12. С. 7–30.

Спартак А.Н. (2019) Современный масштаб российско-китайского торгово-экономического сотрудничества и перспективы удвоения взаимной торговли к 2024 году. *Научные труды Вольного экономического общества России*. Т. 220, № 6. С. 83–108.

Спартак А.Н. и др. (2018) Перспективы наращивание российского несырьевого экспорта. М.: Центр Стратегических разработок. 132 с.

Стратегия развития экспорта услуг до 2025 года (2019). URL: <http://static.government.ru/media/files/S125RuCTUAiCH5V7RIHUhCAcOTn dx9PJ.pdf> (дата обращения: 23.01.2022).

Тихонов С. (2021) В пандемийный год Россия увеличила экспорт сжиженного природного газа. URL: <https://rg.ru/2021/05/14/v->

krizisnyj-2020-god-rf-uvlichila-eksport-szhizhennogo-prirodnogo-gaza.html (дата обращения: 23.01.2022).

Ткачев И. (2021) Пшеница и золото заткнули нефтяную брешь. *Ежедневная деловая газета РБК*. 15.02.2021. № 011.

Федорова Н., Дзядко Т. (2021) С января на экспорт части пиломатериалов введут заградительную пошлину. URL: <https://www.rbc.ru/business/12/11/2021/618bb7fc9a794797e949a3e9> (дата обращения: 25.01.2022).

ФТС (2022) Федеральная таможенная служба. URL: <https://customs.gov.ru/press/federal/document/267169> (дата обращения: 23.01.2022).

Экспорт нефти из России (2021) URL: [Экспорт нефти из России \(tadviser.ru\)](https://tadviser.ru) (дата обращения: 18.01.2022).

Data Insight (2021) Интернет-торговля в России в 2020 году. URL: https://datainsight.ru/sites/default/files/DI_eCommerce2020.pdf (дата обращения: 23.01.2022).

Data Insight & eBay (2021) Розничный экспорт товаров через интернет 2021. URL: https://www.datainsight.ru/DI_eBay_Export2021 (дата обращения: 23.01.2022).

ITC (2022) International Trade Centre. Trade map. URL: www.trademap.org (дата обращения: 23.01.2022)

Wegren S.K. et al. (2021) Russia's role in the contemporary international agri-food trade system (2021). Eds by S.K. Wegren & F. Nilssen. *Palgrave Advances in Bioeconomy: Economic and Policies*. 347 p. URL: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2F978-3-030-77451-6.pdf> (дата обращения: 23.01.2022).

World Economic Outlook Database (2021). URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/October> (дата обращения: 23.01.2022).

World Trade Report 2014 (2014). URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report14_e.pdf (дата обращения: 23.01.2022).

World Trade Statistical Review 2021 (2021). URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts2021_e.pdf (дата обращения: 23.01.2022).

Zhiryayeva E.V., Svetlov N. M. (2020) The effect of sanctions on Russian agricultural imports. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. Т. 36. Вып. 4. С. 653– 674.

ОЧЕРК 9. ПЕРСПЕКТИВЫ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ РФ/ЕАЭС И КНР

Введение

На протяжении последних десятилетий в мире преобладала тенденция к либерализации торговли товарами. Свой вклад в это вносили ГАТТ/ВТО, региональные и двусторонние торговые соглашения. С приходом администрации Трампа в США данная тенденция несколько притормозилась, однако и сегодня продолжают разработку и заключение новых соглашений о либерализации торговли. Цель данного очерка — проанализировав торговые связи Китая и России, оценить целесообразность и возможные эффекты их либерализации.

Анализ взаимной торговли и расчеты бюджетных потерь и эффектов создания и отклонения торговли в случае взаимного обнуления ввозных пошлин осуществлены на основе базы данных о торговле Международного торгового центра Trademap и модели частичного равновесия SMART из инструментария WITS⁷⁴ [WITS, 2013]. Выявлены зависимость динамики торговли между Россией / ЕАЭС и Китаем от цен на нефть и асимметрия торговых эффектов возможной либерализации. Сделан вывод о вероятности движения к ССТ с Китаем в среднесрочной перспективе. Для достижения поставленной задачи необходимо понять контекст: специфику мотивов каждой из сторон в сфере региональной интеграции и двусторонней либерализации.

⁷⁴ WITS — World Integrated Trade Solutions.

Китай и Россия: место в процессах двусторонней либерализации торговли

Китай, как страна, экспортирующая главным образом готовую продукцию с высокой степенью обработки, сталкивается на зарубежных рынках с тарифными и нетарифными барьерами. На протяжении первых десятилетий развития по открытой модели вопрос ценовой конкурентоспособности китайских товаров не стоял: уровень заработной платы и цен в стране оставался невысоким. Однако по мере роста доходов и издержек эта проблема, прежде трудно представляемая, стала — особенно во втором десятилетии XXI в. — проявляться в различных секторах. С началом американско-китайской торговой войны, развернутой администрацией Д. Трампа, улучшение условий доступа китайских товаров на целевые рынки стало приоритетной задачей. В этой ситуации КНР заинтересована в заключении двусторонних и многосторонних соглашений, обеспечивающих преференциальный или беспошлинный доступ китайской продукции на рынки торговых партнеров.

На январь 2022 г. Китай заключил двусторонние ССТ с 14 государствами, а также ССТ с Ассоциацией стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Кроме того, схожие соглашения действуют с имеющими экономическую автономию территориями КНР: Гонконгом и Макао [China FTA Network, 2022]. Важным шагом на пути либерализации торгово-экономических отношений с партнерами стало подписание в ноябре 2020 г. соглашения о Всестороннем региональном экономическом партнерстве (ВРЭП), куда вошли, кроме КНР, Япония, Республика Корея, Австралия, Новая Зеландия и 10 стран АСЕАН. Это соглашение вступило в силу для большинства подписавших его стран 1 января 2022 г.⁷⁵ ВРЭП предполагает обнуление 90 % пошлин в течение 20-летнего переходного периода. Среди важных изъятий — сельскохозяйственная продукция. Либерализация коснется

⁷⁵ Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP). 1 января 2022 г. соглашение ВРЭП вступило в силу для 10 государств (Австралия, Бруней-Даруссалам, Вьетнам, Камбоджа, Китай, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Новая Зеландия, Сингапур, Таиланд и Япония). 1 февраля 2022 г. — для Республики Корея, 18 марта 2022 г. — для Малайзии. Соглашение ВРЭП на январь 2022 г. не ратифицировали три государства-подписанта из 15: Индонезия, Мьянма и Филиппины [RCEP, 2022].

также торговли услугами: телекоммуникационными, финансовыми, профессиональными. Согласованы правила игры в электронной торговле, инвестировании, сфере трудовой миграции и в области охраны прав интеллектуальной собственности [Портанский, 2022].

Ведутся переговоры о либерализации торговли КНР еще с семью государствами, а также с Советом сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ). Идет работа над расширением и углублением сферы действия ранее подписанных торговых соглашений [China FTA Network, 2022].

Как указывают российские эксперты по ССТ Г. Костюнина и В. Баронов, региональные интеграционные соглашения с участием Китая отличаются относительно узким охватом по сравнению с ССТ Север — Юг: они редко включают вопросы защиты интеллектуальных прав собственности, конкурентной политики, экологии, госзакупок. Кроме того, китайские ССТ отличаются более динамичным ростом экспорта Китая в страны — партнеры по интеграционным соглашениям по сравнению с импортом из этих стран [Костюнина, Баронов, 2019]. Отметим также стадийный подход, характерный для ССТ Китая: в ряде случаев сначала заключалось ССТ по торговле товарами, а позже партнеры переходили к обсуждению либерализации торговли услугами и иных сфер экономического взаимодействия.

Россия и ее партнеры по ЕАЭС пока не столь активно участвуют в процессах торговой либерализации, сосредоточившись на углублении интеграции внутри союза пяти государств. ЕАЭС — объединение стран — экспортеров сырья (кроме Белоруссии). Готовая продукция здесь довольно редко конкурентоспособна на международных рынках, поэтому либерализация торговли товарами со странами — экспортерами готовой продукции может усугубить положение некоторых отраслей обрабатывающей промышленности. К заключению ССТ в таких условиях надо подходить осторожно, взвешивая все за и против, проводя предварительные расчеты и начиная с не самых крупных партнеров.

Первые шаги в направлении формирования собственной сети торговых соглашений с третьими странами уже сделаны. ЕАЭС — почти полноценный таможенный союз, и внешнеторговая политика здесь является прерогативой наднационального органа — Евразий-

ской экономической комиссии. Как союз, ЕАЭС в 2015 г. заключил ССТ с Вьетнамом, в 2018 г. — промежуточное соглашение, ведущее к ССТ с Ираном, в 2019 г. — ССТ с Сингапуром и Сербией; среди возможных партнеров по будущим соглашениям такого рода — Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ), Индонезия, Алжир и Монголия [МЭР, 2021]. Кроме того, Российская Федерация ведет переговоры о соглашении о свободной торговле услугами и инвестициях с Республикой Корея и Сингапуром [МЭР, 2020]. Рынок услуг в ЕАЭС пока объединен только частично, поэтому переговоры идут без участия остальных государств союза.

Особняком стоит заключенное в 2018 г. и вступившее в силу в 2019 г. соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве Евразийского экономического союза с Китаем. Как указывает Ю. Кофнер, это соглашение ценно тем, что формализует отношения между ЕАЭС и Китаем. Таможенные пошлины не снижаются, однако «создается институциональная база, согласно которой на постоянной основе встречаются представители соответствующих госорганов, и где можно обсуждать конкретные проблемы и барьеры во взаимной торговле между сторонами» [Кофнер, 2019]. К заключению ССТ с Китаем в ЕАЭС и, прежде всего, в России психологически пока не готовы. Китай многими по-прежнему воспринимается как поставщик дешевой продукции, разоряющей конкурентов. Однако мир быстро меняется, и необходимо регулярно проверять наличие рациональной основы инерционных психологических стереотипов. Рассмотрим на цифрах ситуацию с торговлей между Россией и Китаем.

Российско-китайская торговля: тенденции последних лет

Китай прочно занимает первое место среди торговых партнеров России: на него приходится более 14 % экспорта страны и свыше 23 % ее импорта (данные за 2020 г. и 6 месяцев 2021 г.) [Внешняя торговля России, 2021]. Товарооборот Китая с Россией с 2018 г. превышает 100 млрд долл. в год. Сальдо взаимной торговли до 2007 г. было для России положительным, но с 2007 г. стало отрицательным и оставалось таким до 2018 г., затем вновь сменилось на положительное (близкое к нулю). Кажется удивительным, что сальдо сильнее всего уходило

в минус в тот период (2010–2014), когда цены на нефть — основной компонент российских поставок в КНР — были близки к своему максимальному значению (рис. 9.1). Объяснение простое: основная часть нефти экспортировалась в Европу, а выручка от ее продажи шла в значительной мере на дополнительные закупки недорогих китайских товаров. Анализ динамики торговли России с КНР за 2001–2020 гг. демонстрирует определенную статистическую связь стоимости экспорта и импорта и мировых цен на нефть (рис. 9.1). Соответствующий коэффициент корреляции для импорта (0,65) выше, чем для экспорта (0,42). Очевидно, это связано как раз с тем, что на импорт китайской продукции тратятся доходы от экспорта российской нефти и газа не только в Китай, но и в другие страны, прежде всего в европейские.

Пандемия COVID-19 не могла не сказаться на объемах и структуре торговли РФ и КНР. Однако это влияние оказалось менее выраженным, чем в среднем по миру (объем мировой торговли в 2020 г. сократился на 9 %) [ООН, 2021]. В 2020 г. товарооборот России с Китаем составил 104,0 млрд долл., уменьшившись на 6,3 % по сравнению с 2019 г. Падение товарооборота в 2020 г. произошло

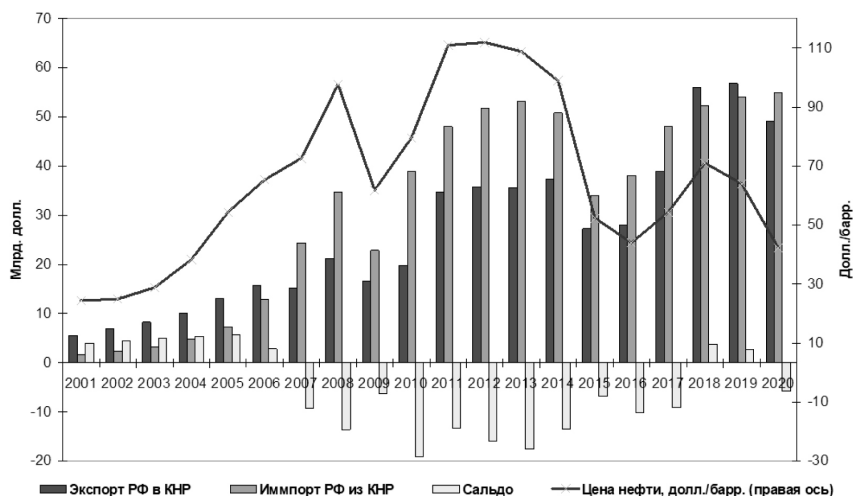


Рис. 9.1. Торговля России с КНР и цена нефти в 2001–2020 гг.
Составлено по данным ИТС (2021) и World Bank (2021)

за счет российского экспорта. Поставки из России в Китай в 2020 г. сократились на 13,6 % — сильнее, чем импорт, что было связано с падением мировых цен на нефть из-за пандемии и сложностями взаимоотношений стран — нефтеэкспортеров ОПЕК-плюс. Импорт России из Китая в кризисном 2020 г. сократился в первом полугодии, но восстановился во втором и в целом за год даже немного вырос — на 1,4 %. Экспорт РФ в КНР вернулся к докризисным объемам в первой половине 2021 г., а товарооборот увеличился на 26,4 % по сравнению с аналогичным периодом 2020 г. [Внешняя торговля России, 2021]. Опережающий рост импорта вернул сальдо двусторонней торговли в привычное состояние превышения китайских поставок товаров над российскими — на 5,8 млрд долл. по итогам 2020 г.

Как отмечают петербургские ученые Г. Борисов, Л. Попова и С. Сутырин, торговля России с Китаем осуществляется главным образом на межотраслевой основе. Наиболее высокий уровень внутриотраслевой специализации в российско-китайской торговле традиционно характерен для торговли химическими товарами и металлами. Сегодня наблюдаются тенденции усиления внутриотраслевой специализации в новых для двух стран сферах деятельности — это касается сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, а также торговли транспортными средствами [Борисов, Попова, Сутырин, 2019].

К свободной торговле между РФ и КНР?

Рассмотрим вероятные эффекты обнуления ввозных пошлин во взаимной торговле России и Китая с помощью модели частичного равновесия SMART. Эта модель, разработанная экспертами Всемирного банка и входящая в состав пакета аналитических инструментов WITS — World Integrated Trade solutions, используется для оценки эффектов потенциальных двусторонних торговых соглашений, предусматривающих ту или иную степень либерализации торговли. Наиболее ценный результат таких оценок — расчет вероятных потокообразующего и потокоотклоняющего эффектов.

Расчеты по модели SMART (табл. 9.1) показали, что в случае полной либерализации торговли товарами импорт России из Китая

вырастет на 5078,4 млн долл., или на 9,4 %. При этом основная часть прироста, 3622,7 млн долл., придется на потокообразующий эффект обнуления ввозных пошлин (увеличение покупок китайских товаров за счет снижения цен и высвобождения дополнительного дохода). Еще на 1455,7 млн долл. импорт вырастет за счет потокоотклоняющего эффекта — вытеснения товаров, импортируемых из других государств, китайскими товарами. Импорт Китая из России вырастет в меньшей мере на 1607,7 млн долл., или на 2,8 %. Примерно 2/3 этой суммы (1079,04 млн долл.) придется на потокообразующий эффект, остальное (528,6 млн долл.) — на потокоотклоняющий эффект.

Таблица 9.1

Ожидаемые эффекты либерализации торговли между Россией и Китаем, рассчитанные с помощью модели частичного равновесия SMART*, млн долл.

	Потокоо- бразующий эффект	Потокоот- клоняющий эффект	Общий ожидаемый рост импорта	
			млн долл.	%
Для России	3622,7	1455,7	5078,4	9,4 %
Для Китая	1079,0	528,6	1607,7	2,8 %

*Рассчитано применительно к объемам торговли 2019 г. — последним доступным данным для расчетов по SMART на октябрь 2021 г.

Составлено по: Расчеты автора с помощью SMART/WITS.

Таким образом, отказ от ввозных пошлин даст асимметричные результаты. Потокообразующий эффект для России окажется более чем втрое более масштабным, чем для Китая. Это означает более существенную выгоду для российских импортеров и китайских экспортеров. Причина такого разрыва — в разной товарной структуре импорта. Россия поставляет в Китай преимущественно топливо и сырье, не встречающие серьезных тарифных барьеров. Средневзвешенный ввозной тариф на российские товары в Китае в 2020 г. составил 3,0 %. Средневзвешенный ввозной тариф на китайские товары в России в том же году составил 4,6 % (табл. 9.2). Разница в уровне ввозных пошлин в значительной мере объясняет и раз-

ницу в таможенных сборах. В 2020 г. российские таможенники при оформлении китайских грузов собрали ввозных пошлин на 2184,7 млн долл., тогда как китайская таможня при оформлении российских товаров — 1450,5 млн долл., т. е. в полтора раза меньше (табл. 9.2).

Таблица 9.2

Ввозные таможенные пошлины и сборы в торговле России с КНР, 2020 г.

	Россия	КНР
Средневзвешенный ввозной тариф на товары страны-партнера	4,6 %	3,0 %
Сумма уплаченных ввозных пошлин при импорте товаров из страны-партнера, млн долл.	2348,8	1715,2

Составлено по данным ИТС (2021). International Trade Centre. www.trademap.org (дата обращения: 14.11.2021).

Отметим, что масштабы асимметрии эффектов либерализации и ожидаемый объем роста импорта из Китая не выглядят устрашающими. Очевидно, лет пятнадцать назад асимметрия была бы гораздо значительнее. Однако девальвации рубля 2009 и 2015 гг. и рост зарплат в КНР вели к постепенному выравниванию уровней ценовой конкурентоспособности в тех секторах, где конкуренция между производителями двух стран существует. При сохранении данной тенденции в среднесрочной перспективе заключение соглашения о свободной торговле между Россией / ЕАЭС и Китаем перестает выглядеть сомнительной идеей.

Надо иметь в виду, что РФ может либерализовать торговлю с КНР только вместе с партнерами по ЕАЭС: внешняя торговля — сфера наднационального регулирования в Евразийском экономическом союзе. Будут ли они против? Анализ показывает, что их возражения маловероятны. Казахстан, второй после России торговый партнер Китая в ЕАЭС, имеет с ним достаточно сбалансированный по объемам товарообмен; асимметрии таможенных тарифов не наблюдается (в силу того, что в импорте Казахстана из КНР высок удельный вес машиностроительной продукции, ввозимой по низким тарифам). То есть у этой страны нет экономических оснований для резких возражений против ССТ с Китаем. Тем более их нет у Киргизии, которая на протяжении всего периода после своего вступления в ВТО в 1998 г. пользовалась

преимуществами страны — реэкспортера китайских товаров. Белоруссия, будучи экспортером удобрений, машиностроительной и сельскохозяйственной продукции, в торговле с КНР находится в обратной ситуации: ее товары облагаются в Китае более высокими пошлинами, чем китайские — в Белоруссии. В этом смысле Белоруссия выиграла бы от либерализации торговли с КНР больше других экономик ЕАЭС. Что касается Армении, то Китай не является для нее первостепенным партнером, и влияние гипотетической либерализации торговли с ним для этой закавказской страны не окажется значительным. Таким образом, перспективы либерализации торговли между ЕАЭС и КНР будут зависеть от интересов и позиции России, при более или менее нейтральном отношении остальных стран — участниц союза.

Заключение

Проведенное исследование показало, что торговля России с Китаем растет, но неустойчивыми темпами: ее динамика во многом зависит от цен на нефть. Либерализация взаимной торговли может принести больше выгод российским потребителям и китайским производителям, чем наоборот. Однако масштабы дисбаланса и эффектов создания и отклонения торговли не столь велики, чтобы исключить перспективу движения к свободной торговле.

Литература

Борисов, Г. В., Попова, Л. В. & Сутырин, С. Ф. (2019) Совершенствование структуры внешнеторговых связей России как условие роста производительности труда. / Устойчивое развитие: общество и экономика: материалы VI международной научно-практической конференции 28 февраля — 1 марта 2019 г. Белозеров, С. А., Колесов, Д. Н. & Лякин, А. Н. (ред.). Санкт-Петербург: Издательство Санкт-Петербургского университета.

Внешняя торговля России (2021) Внешняя торговля России с Китаем в 1 полугодии 2021 г. <https://russian-trade.com/reports-and-reviews/2021-08/vneshnyaya-torgovlya-rossii-s-kitaem-v-1-polugodii-2021-g/> (дата обращения: 20.11.2021).

Костюнина Г.М., Баронов В.И.(2018) Особенности региональных интеграционных соглашений с частью Китая в рамках модели Юг—Юг. *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Международные отношения*. 2018. Т. 18. № 3. С. 612—627. с. 612.

Кофнер, Ю. (2019) Соглашение ЕАЭС с Китаем создает платформу для устранения торговых барьеров. *EurAsia Daily*, 12 ноября 2019, <https://eadaily.com/ru/news/2019/11/12/soglashenie-eaes-s-kitaem-sozdaet-plattformu-dlya-ustraneniya-torgovyh-barerov> (дата обращения: 15.02.2021).

МЭР (2020) О третьем раунде переговоров с Республикой Корея по проекту соглашения о свободной торговле услугами и инвестициях. Министерство экономического развития Российской Федерации, 17 января 2020 г. https://www.economy.gov.ru/material/news/o_tretem_raunde_peregovorov_s_respublikoy_koreya_po_proektu_soglasheniya_o_svobodnoy_torgovle_uslugami_i_investiciyah.html (дата обращения: 25.11.2021).

МЭР (2021) Итоги внешнеэкономической деятельности Российской Федерации в 2020 году и I полугодии 2021 года. Министерство экономического развития РФ.

ООН (2021) В 2020 году объем международной торговли сократился на 9 процентов <https://news.un.org/ru/story/2021/02/1396462> (дата обращения: 2.11.2021).

Портанский, А.П. (2022) Вступление в силу ВРЭП способствует укреплению лидерства Китая в АТР. ИМЭМО РАН. Актуальные комментарии. 12.01.2022. <https://www.imemo.ru/publications/relevant-comments/text/vstuplenie-v-silu-vrep-sposobstvuet-ukrepleniyu-liderstva-kitaya-v-atr> (дата обращения: 20.01.2022).

China FTA Network (2022) China's Free Trade Agreements. <http://fta.mofcom.gov.cn/english/index.shtmlv> (дата обращения: 23.01.2022).

ITC (2021) International Trade Centre. www.trademap.org (дата обращения: 14.11.2021). RCEP (2022) RCEP Agreement enters into force. January 14th, 2022 <https://rcepsec.org/news/> (дата обращения: 23.01.2022). WITS (2013) World Integrated Trade Solutions. Online Trade Outcomes Indicators — User's Manual. Version 1.0. 2013. September. — URL: <http://wits.Worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf> (дата обращения: 15.01.2020). World Bank (2021). Commodity Markets. <https://www.worldbank.org/en/research/commodity-markets> (дата обращения: 13.11.2021).

ОЧЕРК 10. СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ РОССИЕЙ И КИТАЕМ В ТОРГОВЛЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМИ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ

Введение

На сегодняшний день одной из ключевых тенденций развития глобального и национальных товарных и финансовых рынков становятся цифровые трансформации. Эти преобразования невозможны без развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) — совокупности технологических инструментов и ресурсов, предназначенных для передачи, хранения, создания, распространения или обмена информацией [UNESCO, 2021].

Цифровизация позволяет компаниям радикально изменять производственные процессы, формат предоставления услуг, механизмы доступа к рынкам. В то же время применение цифровых инструментов дает возможность потребителям получить доступ к большому количеству товаров и услуг, одновременно обеспечивая более высокий уровень контроля над характеристиками и процессом транзакции.

Информационно-коммуникационные технологии на сегодняшний день выступают ключевым фактором, способствующим развитию торговли услугами. Это сопровождается трансформацией характера продаваемых услуг — от деятельности базовых центров обработки вызовов и создания цифрового контента до более сложных бизнес-процессов, таких как системное проектирование и НИОКР.

В свою очередь, глобальный спрос на высокотехнологичные товары и услуги⁷⁶, который обеспечивается за счет международной торговли и инвестиций, может стать стимулом развития националь-

⁷⁶ Здесь и далее понятия «высокотехнологичные товары и услуги» и «ИКТ-товары и ИКТ-услуги» используются как синонимы

ного сектора ИКТ, а также отраслей, непосредственно не связанных с информационно-коммуникационными технологиями. Соответственно, понимание причин изменений показателей внешней торговли высокотехнологичными товарами и услугами важно для понимания характера производственно-сбытовых цепочек и зависимости экономики от импорта ИКТ-товаров и услуг, для разработки направлений торговой и налоговой политики отдельного государства и развития цифровой экономики в целом.

Современная классификация высокотехнологичных товаров и услуг для целей международной торговли

Активное развитие цифровой экономики и рост объемов внешней торговли высокотехнологичными товарами в начале XXI в. обусловили необходимость стандартизации терминологии для упрощения учета и сравнительного анализа индикаторов этих процессов в международной статистике. Ведущую роль в стандартизации терминологии, связанной с деятельностью в секторе ИКТ, взяла на себя ОЭСР. Определение производства в секторе ИКТ разработано Рабочей группой ОЭСР по показателям информационного общества (Working Party on Indicators for the Information Society, WPIIS) и на сегодняшний день используется МВФ, ВТО и ЮНКТАД в различных документах и стандартах, связанных с цифровой экономикой и информационно-коммуникационными технологиями. В силу особенностей функционирования международных экономических институтов, разработки ООН/ЮНКТАД по данной тематике получили большее распространение (в сравнении с аналогичными документами ОЭСР и МВФ) в качестве правил сопоставления статистических данных на международном уровне.

Четвертый пересмотренный вариант Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности — МСОК (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, ISIC, Rev. 4) — справочной классификации, разработанной ООН, дает определение экономической деятельности сектора ИКТ как производства (товаров и услуг), которое «в основном направлено на выполнение или содействие выполнению

функции обработки информации и связи с помощью электронных средств, включая передачу и визуальное воспроизведение данных» [International Standard Industrial Classification, 2008, с. 219; OECD, 2009].

При формировании статистических данных отнесение товаров к сектору ИКТ определяется их функцией: они должны либо предназначаться для выполнения функции обработки информации и передачи с помощью электронных средств, включая передачу и отображение, либо использовать электронную обработку для обнаружения, измерения и/или регистрации физических явлений, либо для управления физическим процессом [UNCTAD Manual, 2021, с. 28].

Согласно ISIC, Rev. 4, виды деятельности сектора ИКТ могут быть сгруппированы в: 1) отрасли производства ИКТ (ICT manufacturing industries), которое включает производство электронных компонентов и плат, компьютеров и периферийного оборудования, коммуникационного оборудования, бытовой электроники, магнитных и оптических носителей; 2) отрасли торговли ИКТ (ICT trade industries), в том числе оптовую торговлю компьютерами, компьютерной периферией и программным обеспечением, электронным и телекоммуникационным оборудованием и запчастями; 3) отрасли услуг ИКТ (ICT services production), к которым относятся разработка программного обеспечения, услуги телекоммуникационной связи (проводной и беспроводной), компьютерное программирование, консультирование и сопутствующая деятельность, обработка данных, хостинг и сопутствующие действия; деятельность веб-порталов; ремонт компьютеров, периферийного оборудования и оборудования связи [International Standard Industrial Classification, 2008, с. 278].

Руководство ЮНКТАД по статистике цифровой экономики также относит к отраслям услуг ИКТ лицензирование воспроизведения и распространения программного обеспечения [UNCTAD Manual, 2021, с. 60]. Документы ЮНКТАД определяют услуги ИКТ как составляющую сектора ИКТ, используя при этом понятие ИКТ-услуг, разработанное WPIIS ОЭСР. Данный термин включает все виды деятельности, предназначенные для обеспечения и/или выполнения функции обработки информации и коммуникации [UNCTAD Manual, 2021, с. 29].

Для измерения объемов торговли услугами, в том числе в секторе ИКТ, в качестве международного стандарта используются положения Руководства по статистике международной торговли услугами (MSITS), разработанного ООН в 2002 г. [UNCTAD Manual, 2021, с. 69]. В современной статистике внешней торговли в цифровом секторе, помимо показателей ИКТ-товаров и ИКТ-услуг, используется термин «услуги, предоставляемые в цифровом формате (ICT-enabled services, digitally delivered services, ITES)», как разновидность услуг ИКТ. Сложность измерения услуг, предоставляемых в цифровом формате, усугубляется возрастающей сложностью технологий (например, создание бизнес-платформ) и бизнес-моделей (например, рост объемов торговли в пределах ТНК и МНК). В 2013 г. Целевой группой UNCTAD по измерению торговли ИКТ-услугами и услугами, предоставляемыми в цифровом формате (Task Group on Measuring Trade in ICT Services and ICT-enabled Services), разработаны рекомендации по определению статистических показателей торговли услугами, предоставляемыми в цифровом формате.

Понятие «услуги, предоставляемые в цифровом формате», в отличие от термина «ИКТ-услуги», более размыто. ITES определяются как услуги, предоставляемые удаленно через сети ИКТ. При этом ITES включают действия, которые могут быть определены, выполнены, доставлены, оценены и потреблены в электронном виде. Поэтому иногда встречается определение такой разновидности услуг, как «услуги, потенциально предоставляемые в цифровом формате» (potentially ICT-enabled services).

Таким образом, международная торговля ITES по существу охватывает все операции с услугами, предоставляемыми удаленно через сети ИКТ. При этом исключаются услуги, связанные с перемещением людей или физических объектов (например, транспортные услуги), а также услуги, требующие личного контакта, даже если они используют ИКТ для целей, отличных от удаленной доставки [UNCTAD Manual, 2021, с. 61].

В табл. 10.1. представлена классификация услуг в секторе ИКТ с определением ключевых различий отдельных категорий услуг, используемая, прежде всего, для статистических целей.

Классификация услуг сектора ИКТ

Тип услуг	Примеры услуг	Дополнительные пояснения ISIC, Rev. 4
Услуги, предоставляемые в цифровом формате ([potentially] ICT-enabled services)	Телекоммуникационные услуги, Компьютерные услуги, включая разработку и реализацию программного обеспечения	Непосредственно услуги ИКТ
Могут быть оказаны удаленно	Услуги продаж и маркетинга, в том числе, торговля и лизинг. Информационные услуги. Страховые и финансовые услуги. Лицензирование. Управленческие услуги, операционные услуги (back-office services). Архитектурные, инженерные, научные и другие технические услуги. Образовательные услуги, услуги по профессиональной подготовке	Прочие услуги, которые могут быть предоставлены в цифровом формате
Услуги, не предоставляемые в цифровом формате (non ICT-enabled services) Не могут быть оказаны удаленно	Транспортные и туристические услуги, которые связаны с транспортировкой людей, физических объектов, материалов, электричества. Услуги на местах (on-site services), персональные услуги, требующие личного контакта и персонального обслуживания	

Источник: составлено авторами на основе данных [International Standard Industrial Classification, 2008; UNCTAD Manual, 2021].

На основании этих определений и стандартов ЮНКТАД предоставляет данные о внешней торговле ИКТ-товарами и ИКТ-услугами стран мира. Ключевые показатели для анализа внешней торговли высокотехнологичными товарами/услугами включают определение их доли в общем объеме экспорта или импорта товаров/услуг.

Следует отметить, что на сегодняшний день продолжается обсуждение понятий отдельных категорий услуг в секторе ИКТ для обеспечения более точного их статистического измерения, с целью достижения оптимальной сопоставимости данных. Так, например, обсуждаются различия между «услугами, заказанными в цифровом формате» (digitally ordered services) и «услугами, оказанными в цифровом формате» (digitally delivered services), уточняется различие в терминах «услуги, предоставляемые в цифровом формате» (ICT-enabled services) и «услуги, оказанные в цифровом формате» (digitally delivered services) [OECD, 2020a; Mitchell, 2020; Update on guidance note, 2021; OECD, 2020b; 2020c].

Динамика взаимной торговли России и Китая высокотехнологичными товарами и услугами

Рассмотрим внешнюю торговлю высокотехнологичными товарами и услугами в разрезе рассмотренной классификации — ИКТ-товары, ИКТ-услуги и услуги, предоставляемые в цифровом формате, для России и Китая (здесь и далее — континентальный Китай).

На рис. 10.1 и 10.2 представлена динамика экспорта и импорта высокотехнологичных товаров России и Китая за 2010–2019 гг. (последние доступные данные). Согласно статистическим пояснениям ЮНКТАД, этот показатель включает торговлю компьютерами и периферийным оборудованием, электронными компонентами, бытовым электронным оборудованием, в том числе бытовой техникой, оборудованием систем связи, а также прочими ИКТ-товарами, не вошедшими ни в одну из указанных категорий.

Как можно увидеть на рис. 10.1 и 10.2, доля экспорта ИКТ-товаров в общем объеме товарного экспорта Китая более чем в 50 раз превышает данный показатель для России — за рассматриваемый период в РФ он не превысил 1 %. При этом для обеих стран динамика

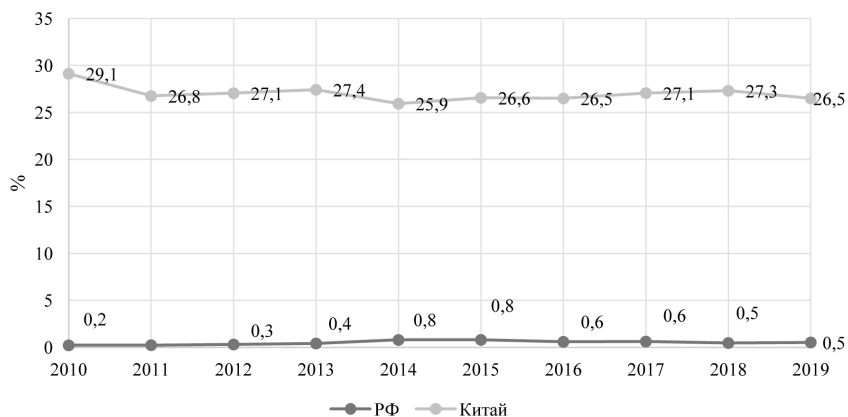


Рис. 10.1. Доля экспорта высокотехнологичных товаров в общем объеме товарного экспорта РФ и Китая, 2010–2019 гг.

Источник: составлено авторами по данным UNCTADStat.

URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds>

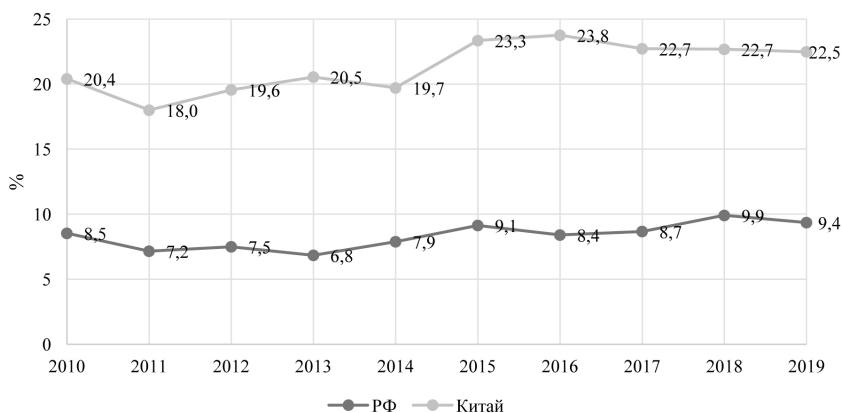


Рис. 10.2. Доля импорта высокотехнологичных товаров в общем объеме товарного импорта РФ и Китая, 2010–2019 гг.

Источник: составлено авторами по данным UNCTADStat.

URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds>

достаточно стабильная. Также наблюдается превышение доли импорта (в среднем в 2,5 раза за рассматриваемый период) высокотехнологичных товаров в общем объеме товарного импорта КНР в сравнении с аналогичным показателем для Российской Федерации. При этом следует отметить, что за рассматриваемый период около 60 % всего реимпорта товаров для Китая составлял реимпорт ИКТ-товаров, тогда как для России реимпорт таких товаров практически отсутствует.

Отдельно следует остановиться на особенностях внешней торговли и таможенных режимов, частично объясняющих высокие показатели экспорта и реимпорта высокотехнологичных товаров для Китая. Переработка вне таможенной территории Гонконга в континентальной части Китая (как таможенный режим) включает полностью или частично экспорт сырьевых материалов и полуфабрикатов из Гонконга или через Гонконг на континент для переработки на основе договоренностей о последующем реимпорте переработанных товаров в Гонконг, что также учитывается в статистике китайского экспорта ИКТ-товаров (более подробно см. [Статистика международной торговли товарами, 2015]).

Высокие значения показателя реимпорта связаны с торговлей между континентальным Китаем и Гонконгом. Китай использует общую систему торговли (*general trade system*). При этом импорт, в том числе реимпорт из стран-партнеров, учитывается в общем объеме импорта, когда товары пересекают границу и помещаются в режим таможенного склада. С этой точки зрения Гонконг является для Китая торговым партнером, таким как Россия или Япония, поскольку Гонконг принадлежит к отдельному (самостоятельному) таможенному округу (*separate customs district*). Кроме того, использование принципа страны происхождения на практике означает, что если при импорте товаров или услуг страной происхождения является Китай, то торговым партнером выступает Китай — на практике оказывается, что Китай импортирует / реимпортирует из Китая, если товары отправляются через Гонконг. Помимо этого, следует учитывать, что, в отличие от других торговых партнеров Китая, Гонконг не только импортирует товары из Китая для внутренней переработки, но также является крупным распределительным центром. Это означает, что товары, первоначально вывезенные из Китая в Гонконг, могут быть перераспределены снова в Китай через Гонконг, и, таким образом,

в таможенной статистике эта операция будет учитываться уже как реимпорт (более подробно см. [Jin, 2011]).

Относительно стабильную динамику китайского импорта высокотехнологичных товаров можно объяснить, прежде всего, таким фактором, как постоянный процесс насыщения секторов внутреннего рынка ИКТ, дальнейшее развитие которых уже поддерживается не за счет импорта, а за счет интеграции технологий и производства отечественными производителями. Насыщение сегментов рынка «дополняется» ограничением деятельности международных компаний на внутреннем рынке за счет стремительного роста конкуренции со стороны китайских производств, предлагающих аналоги и/или новые товары по более низким ценам. Дополнительно отметим, что КНР рассматривает сектор ИКТ чрез призму не только торговых отношений, но и национальной безопасности, предусматривая существенные ограничения для функционирования иностранных компаний на внутреннем рынке. На сегодняшний день страна активно перемещает высокотехнологичное промышленное производство в другие страны, что также отражается на статистике импорта.

Для России основной причиной отсутствия существенных изменений в динамике высокотехнологичного импорта являются такие факторы, как государственная политика импортозамещения и отсутствие заметного эффекта трансформации импортной продукции с использованием перспективных технологий в экспортную, сопровождающуюся развитием национального производства. Также следует отметить, что для анализируемых стран данные представлены исключительно для «гражданского» сектора экономики; экспорт и импорт высокотехнологичной продукции военно-промышленного комплекса и сопряженных с ним стратегических отраслей не рассматривается в силу отсутствия данных, которые, при включении их в исследование, возможно, изменили бы общую картину.

Далее проанализируем особенности внешней торговли услугами сектора ИКТ в разрезе непосредственно ИКТ-услуг и услуг, предоставляемых в цифровом формате. На рис. 10.3 и 10.4 представлена динамика внешней торговли ИКТ-услугами для России и Китая, на рис. 10.5 и 10.6 — динамика внешней торговли услугами, предоставляемыми в цифровом формате, как доля в общем объеме внешней торговли услугами за 2010–2019 гг. (последние доступные данные).

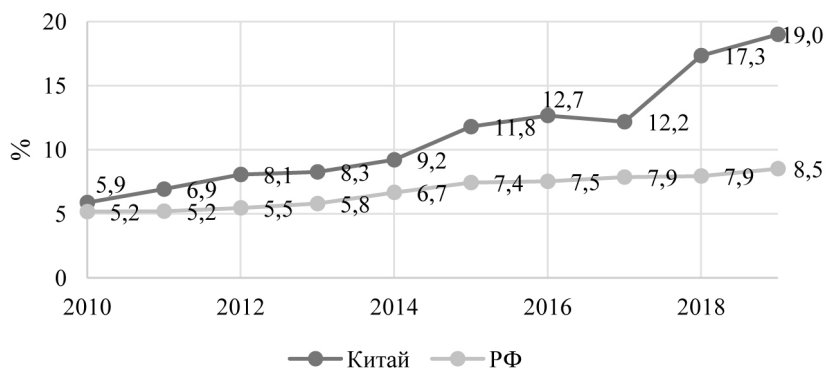


Рис. 10.3. Доля экспорта ИКТ-услуг в общем объеме экспорта услуг РФ и Китая, 2010–2019 гг.

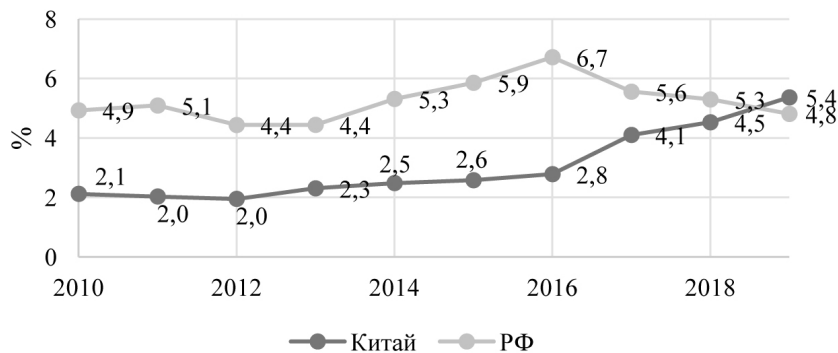


Рис. 10.4. Доля импорта услуг ИКТ-услуг в общем объеме импорта услуг РФ и Китая, 2010–2019 гг.

Источник: составлено авторами по данным UNCTADStat. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds>

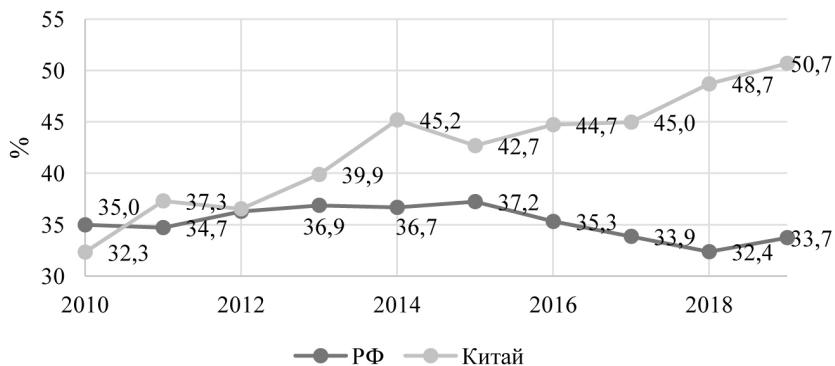


Рис. 10.5. Доля экспорта услуг, предоставляемых в цифровом формате, в общем объеме экспорта услуг РФ и Китая, 2010–2019 гг.

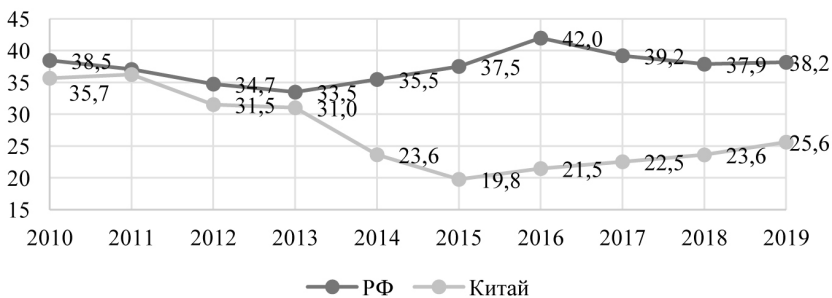


Рис. 10.6. Доля импорта услуг, предоставляемых в цифровом формате, в общем объеме импорта услуг РФ и Китая, 2010–2019 гг.

Источник: составлено авторами по данным UNCTADStat. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds>

Как видно на рис. 10.3 и 10.4, показатели экспорта ИКТ-услуг для Китая превышают значения этого показателя для России в среднем в 1,5 раза до 2017 г. В 2017–2018 гг. был отмечен значительный рост экспорта китайских ИКТ-услуг — на 5,1 %, что обусловлено, помимо восходящего тренда развития цифровой экономики, существенным ростом индустрии производства программного обеспечения для компьютерных игр, рынок которого в Китае отличается незначительным присутствием иностранных поставщиков (в сравнении с другими странами). Это, в свою очередь, вызвано сложным процессом допуска «игровых» иностранных компаний на внутренний рынок. Законодательство Китая запрещает «игровым» компаниям с иностранными инвестициями реализовывать и поддерживать видеоигры непосредственно на территории страны. Чтобы легально выйти на китайский рынок, иностранные хозяйствующие субъекты должны передать лицензию на распространение своих игр китайским поставщикам. В целом свыше 90 % дохода «игровых» компаний на данном рынке генерируется национальными фирмами.

Доля внешней торговли услугами, предоставляемыми в цифровом формате, в общем объеме торговли услугами двух стран намного больше, чем доля непосредственно ИКТ-услуг, что обусловлено большим количеством услуг, включенных в данную категорию (табл. 10.1). Отмечается восходящий тренд китайского экспорта услуг, предоставляемых в цифровом формате, — за рассматриваемый период их доля увеличилась с 32 до 50,7 % в общем объеме экспорта услуг страны (рис. 10.5). В российском экспорте четко прослеживается сокращение данного индикатора начиная с 2015 г. (рис. 10.5), что обусловлено, прежде всего, влиянием антироссийских экономических санкций, инициированных США и странами ЕС, которые в рамках сектора ИКТ затронули в большей степени именно услуги, предоставляемые в цифровом формате [Торговая политика России и стран Восточной Азии: поиск путей для взаимовыгодного сотрудничества, 2020; Belozyorov, Sokolovska, 2020].

Импорт ИКТ-услуг в Россию на протяжении практически всего рассматриваемого периода превышал этот показатель для Китая в среднем в 2 раза. При этом начиная с 2016 г. отмечается нисходящий тренд для РФ и восходящий тренд для КНР, что привело к незначительному (0,6 %) превышению в 2019 г. показателя доли импорта

ИКТ-услуг для Китая над российским. Рост показателей доли импорта ИКТ-услуг и услуг, предоставляемых в цифровом формате (рис. 10.6), для КНР вызван частичной либерализацией сферы услуг, а также ростом доходов населения, который обусловил увеличение расходов на ИКТ-услуги. Также положительно повлияло вступление в силу в 2017 г. Закона о кибербезопасности КНР [Cybersecurity Law of the People's Republic of China, 2021]. Сокращение этих индикаторов для России продиктовано, прежде всего, тем, что крупнейшие российские компании (прежде всего, нефтегазовый сектор, а также государственные корпорации, банковские и транспортные компании) активно развивают свои внутренние ИТ-структуры.

На рис. 10.7 представлена динамика торговли высокотехнологичными товарами России и Китая за 2010–2019 гг. (последние доступные данные).

Рис. 10.7 отражает существенную неравномерность во взаимной торговле высокотехнологичными товарами двух стран. Объемы российского импорта из Китая значительно выше объемов экспорта. Это обусловлено, прежде всего, неконкурентоспособностью российских товаров с высокой добавленной стоимостью на китайском рынке. При

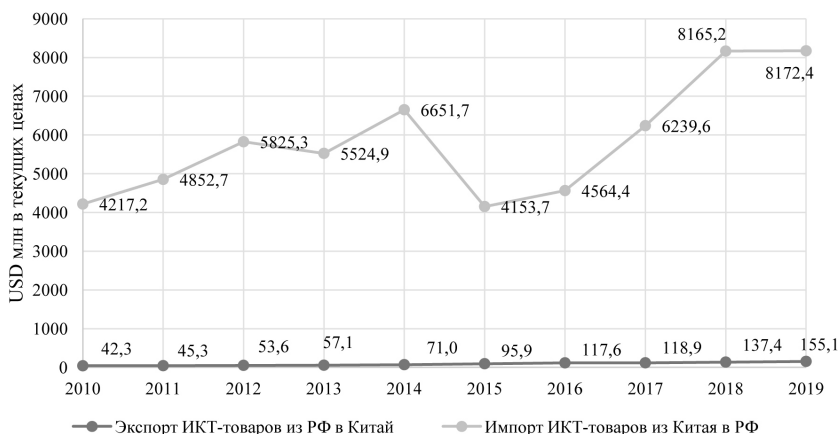


Рис. 10.7. Объемы взаимной торговли высокотехнологичными товарами России и Китая, 2010–2019 гг.

Источник: составлено авторами по данным UNCTADStat. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds>

этом рост импорта высокотехнологичных товаров из КНР в Россию после 2015 г. объясняется реализацией стратегии «поворота на Восток» как ответных мер на введение антироссийских экономических санкций.

Однако простое наращивание экспорта высокотехнологичных товаров с целью выравнивания торгового баланса не всегда может быть целесообразным для страны-экспортера, в частности, с точки зрения развития экономики. Авторами исследована взаимосвязь экспорта высокотехнологичных товаров/услуг и показателя ВВП на душу населения как макроэкономического индикатора развития экономики для отдельных групп стран, в том числе стран с уровнем дохода выше среднего (*upper-middle-income economies*), к которым, согласно классификации Всемирного банка, относятся Россия и Китай.

С точки зрения экономической целесообразности, в окончательную выборку были включены страны, для которых доля экспорта высокотехнологичных товаров/услуг в общем объеме экспорта товаров/услуг превышает 1 %. Результаты продемонстрировали положительную взаимосвязь между этими показателями для торговли высокотехнологичными товарами и отсутствие взаимосвязи между показателем ВВП на душу населения и ИКТ-услугами и услугами, предоставляемыми в цифровом формате.

Однако если при дальнейшем исследовании взаимосвязи экспорта ИКТ-товаров и ВВП на душу населения из выборки исключить Китай и Гонконг — в связи с вышеизложенными особенностями подсчета соответствующих статистических показателей внешней торговли, — то для данной группы стран зависимость не подтверждается. В современных условиях наращивание объемов экспорта высокотехнологичных товаров и услуг должно дополняться другими мероприятиями, в том числе активизацией межгосударственного сотрудничества, отражающей новые модели развития рынков.

Потенциальные направления сотрудничества России и Китая в сфере торговли высокотехнологичными товарами

Нижеприведенные направления сформулированы по результатам исследований авторов, охватывающих анализ статистических и институциональных показателей цифрового развития экономики

России и Китая с использованием методологии сравнительного и графического анализа, институционального анализа, а также отдельных элементов геоэкономического подхода.

1. Стратегическое сотрудничество. В рамках взаимодействия двух стран это может быть формализовано в контексте реализации инновационных и цифровых стратегий: Плана действий КНР по построению рыночной системы, отвечающей высоким стандартам [Action Plan for Constructing a High-Standard Market System, 2021], и национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы [Цифровая экономика Российской Федерации, 2008; О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы, 2017].

2. Инвестиционное сотрудничество. Данное направление включает использование инновационного потенциала Китая в целях развития уже действующих на территории России инновационных кластеров либо создания новых для организации производства технологического оборудования и/или его импорта из КНР в рамках совместных предприятий, с целью последующего реэкспорта продукции с высокой добавленной стоимостью в Китай. В рамках такого инвестиционного сотрудничества представляется перспективным развитие краудфандинга как одного из способов бесконтактного привлечения инвестиций. Мероприятия в данной сфере могут включать:

- предоставление взаимного доступа на краудфандинговые площадки двух стран российских и китайских стартапов, венчурных компаний, субъектов малого и среднего бизнеса, не зарегистрированных на фондовой бирже, с целью расширения аудитории потенциальных инвесторов;

- привлечение российских и китайских финансовых посредников к инвестированию на краудфандинговых площадках, с целью получения доступа к приобретению ценных бумаг компаний-эмитентов для последующего участия в управлении, а также оказания посредниками специализированных консультационных услуг;

- обмен информацией о незаконных сделках, компаниях-нарушителях и недобросовестных посредниках на краудфандинговых площадках двух стран.

3. Регулятивное сотрудничество. В рамках данного направления обмен опытом и лучшими практиками функционирования регулятивной песочницы России и Китая позволит снизить риски, прежде всего, за счет использования опыта регулирования деятельности инновационных компаний. Риски регулятивного арбитража при торговле высокотехнологичными товарами и услугами также могут быть сокращены за счет эффективного сотрудничества стран в сфере налогообложения высокотехнологичных компаний. Речь идет, в частности, о мерах, связанных с избежанием двойного налогообложения путем изменения соответствующих межгосударственных договоров таким образом, чтобы они могли сопрягаться с новыми моделями ведения бизнеса в цифровой экономике.

На данном этапе и с учетом особенностей взаимной торговли высокотехнологичными товарами и услугами России и Китая целесообразно внести в действующее «Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Китайской Народной Республики об избежании двойного налогообложения и о предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы» от 13.10.2014 изменения, связанные с определением понятия постоянного представительства для установления факта существенного присутствия бизнеса на территории двух юрисдикций в условиях ведения бизнеса исключительно в цифровом пространстве — как наиболее часто используемого современного формата предоставления цифровых услуг.

4. Сотрудничество в сфере кибербезопасности. На сегодняшний день уровень осведомленности регуляторов России и Китая о киберугрозах достаточно высок, и в странах существуют соответствующие механизмы защиты. Основными направлениями сотрудничества двух стран в данной сфере, которые могли бы обеспечить безопасность взаимной торговли высокотехнологичными товарами и услугами, выступают обмен информацией и данными о противоправных транзакциях и компаниях, а также персональная идентификация компаний-резидентов. Помимо этого, целесообразным представляется использование лучших практик регулирования электронных финансовых транзакций, зафиксированных в Законе о кибербезопасности КНР, при формировании национальных стандартов (ГОСТ)

по кибербезопасности цифровой экономики, которые сейчас разрабатываются в России.

5. Сотрудничество в сфере добычи редкоземельных металлов на арктическом шельфе. Авторами было выявлено, что одним из сдерживающих факторов развития торговли высокотехнологичными товарами России и Китая может стать потенциальный конфликт интересов двух стран. В его основе лежит активизация стремлений Китая в добыче редкоземельных металлов — сырья для производства высокотехнологичных товаров, на арктическом шельфе (при одновременном централизованном сокращении объемов их добычи на территории страны). Важно иметь в виду, что в арктической части России сосредоточены наибольшие запасы редкоземельных металлов этого региона [Белозеров, Соколовская, 2021].

6. Сотрудничество в сфере развития сквозных технологий⁷⁷. Прежде всего, это касается развития сотрудничества в сфере обработки и анализа больших данных (Big Data). Поскольку объемы торговли услугами в секторе ИКТ постоянно растут — при этом зачастую эти данные представлены в неструктурированном виде — на первый план выходит способность их обработки и анализа, прежде всего, для обеспечения сопоставимости и формирования наборов статистических данных. Возможности обработки неструктурированной информации предоставляют технологии больших данных. Основными направлениями сотрудничества двух стран в данной сфере могут стать: 1) создание совместных облачных платформ и перенос инфраструктуры Big Data в облако, что позволит сократить стоимость серверных мощностей; 2) внедрение совместных сервисов «большие данные как услуга» (BDaaS), что позволит сократить затраты, в том числе временные, на обработку больших массивов статистических данных.

⁷⁷ Сквозные технологии представляют собой ключевые научно-технические направления, которые оказывают наиболее существенное влияние на развитие рынков. На практике к ним относятся те технологии, которые одновременно охватывают несколько трендов или отраслей.

Заключение

В современных условиях сотрудничество государств во взаимной торговле высокотехнологичными товарами и услугами может стать одним из факторов экономического развития и, как следствие, увеличения благосостояния населения страны.

Анализ внешней торговли высокотехнологичными товарами и услугами продемонстрировал существенный разрыв между Россией и Китаем. Действенным инструментом его преодоления могут стать не только изменения национальной экономической политики, но также оптимизация внешнеторгового сотрудничества двух стран. Результаты проведенного анализа послужили основой для разработки основных потенциальных направлений сотрудничества России и Китая в сфере торговли высокотехнологичными товарами и услугами.

Предлагаемые перспективные направления взаимодействия включают аспекты стратегического, инвестиционного и регуляторного сотрудничества, а также сотрудничество в сфере сквозных технологий и кибербезопасности, затрагивают совместную добычу редкоземельных металлов, являющихся основой для производства большого количества высокотехнологичных товаров.

Литература

Information and communication technologies (ICT). (2021) UNESCO. URL: <http://uis.unesco.org/en/glossary-term/information-and-communication-technologies-ict> (accessed: 28.09.2021)

International Standard Industrial Classification of All Economic Activities. Revision 4. (2008) Department of Economic and Social Affairs. Statistics Division. Statistical papers. Series M No. 4/Rev.4. United Nations, New York, 2008. 291 p.

Information Economy Product Definitions Based on the Central Product Classification (version 2). (2009) OECD Digital Economy Papers. No. 158. OECD Publishing, Paris, 2009. <http://dx.doi.org/10.1787/222222056845>

UNCTAD Manual for the Production of Statistics on the Digital Economy 2020. Revised Edition. (2021) United Nations, 2021. 226 p. p. 28

Handbook on Measuring Digital Trade. Version 1. (2020). OECD, 2020. 156 p.

Mitchell J. *Improving the visibility of digital transformation in economic statistics through the use of digital supply and use tables*. Going Digital Toolkit measurement note (2020) Working Party on National Accounts. SDD/CSSP/WPNA(2020)4. November 26, 2020. 23 p.

Update on guidance note on increasing the visibility of digitalisation in the national account through the development of digital Supply-Use Tables. 15th Meeting of the Advisory Expert Group on National Accounts. 6-8 April 2021. Remote Meeting SNA/M1.21/7.2 URL: https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/aeg/2021/M15_7_2_Digital_SUTs.pdf (accessed: 28.09.2021)

A G20 Roadmap towards a Common Framework for Measuring the Digital Economy. (2020) OECD. Available at <http://www.oecd.org/sti/roadmap-toward-a-common-framework-for-measuring-the-digital-economy.pdf> (accessed: 28.09.2021)

A Roadmap toward a Common Framework for Measuring the Digital Economy (2020). Report for the G20 Digital Economy Task Force. OECD, Saudi Arabia, 2020. 123 p.

Статистика международной торговли товарами: Руководство для составителей, первое пересмотренное издание (CMTT 2010-PC). (2015) ООН, Нью-Йорк. 389 с.

Jin H. *China's Practice in Statistics of Goods for Processing*. (2011) Regional Seminar on International Trade statistics, Oct 24-26. Beijing. 14 p.

Торговая политика России и стран Восточной Азии: поиск путей для взаимовыгодного сотрудничества. (2020) Монография. Отв. ред. И.А. Коргун, С.Ф. Сутырин. М.: ИЭ РАН. 338 с

Belozyorov S., Sokolovska O. (2020) *Economic Sanctions against Russia: Assessment of the Impact and Overcoming Policies*. Economy of Region. Vol. 16. No 4. P. 1115–1131. DOI: <https://doi.org/10.17059/ekon.reg.2020-4-8> %

Cybersecurity Law of the People's Republic of China 中共中央办公厅 国务院办公厅印发《建设高标准市场体系行动方案》(2021) URL: http://www.gov.cn/zhengce/2021-01/31/content_5583936.htm (accessed: 28.09.2021)

Action Plan for Constructing a High-Standard Market System 中共中央办公厅 国务院办公厅印发《建设高标准市场体系行动方案》(2021) http://www.gov.cn/zhengce/2021-01/31/content_5583936.htm (accessed: 28.09.2021)

Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации». (2018) утв. протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 4 июня 2019 г. № 7 от 04.06. 2019. № 7.

Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы».

Белозеров С. А., Соколовская Е. В. (2021) *Сотрудничество России и Китая при добыче редкоземельных металлов в Арктике / Устойчивый Север: общество, экономика, экология, политика* [Электронный ресурс]: сборник трудов VI Всероссийской научно-практической конференции (г. Якутск, 29 сентября 2021 г.). / [отв. ред. Е. Э. Григорьева]. Якутск: Издательский дом СВФУ, 2021. С.19–24.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Как уже отмечалось в самом начале настоящей работы, она появилась в результате выполнения ее авторами принятых на себя обязательств в рамках совместного с коллегами из Института мировой экономики и политики Академии общественных наук Китайской Народной Республики научного проекта. Его реализация была первоначально рассчитана на трехлетний период с 2019 по 2021 г. К большому сожалению, пандемия COVID-19, оказавшая, как известно, существенное влияние на все стороны жизни и мирового сообщества в целом, и практически каждого из его участников, негативно повлияла, в частности, на ход международного сотрудничества в академической сфере.

В нашем конкретном случае коронавирус не позволил завершить работу над коллективной монографией «Торговая политика России и Китая в условиях трансформации международной торговой системы». В ней предполагалось осветить различные аспекты данной темы с далеко не во всем совпадающих российской и китайской точек зрения, дать возможность заинтересованному читателю их сопоставить. Участники проекта полны решимости, пусть и с определенной задержкой, но все-таки осуществить этот замысел. Вместе с тем «команда СПбГУ» посчитала целесообразным, публикуя «Очерки по торговле и торговой политике России», ознакомить научную общественность с уже полученными на настоящий момент результатами. В известной мере они являются предварительными⁷⁸ и будут дополнены и скорректированы при подготовке указанной выше российско-китайской коллективной монографии.

⁷⁸ Принимая во внимание тот непреложный факт, что процесс научного познания по сути своей бесконечен, любые его результаты носят не столько окончательный, сколько предварительный характер.

Научное издание

ОЧЕРКИ ПО ТОРГОВЛЕ И ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ

Монография

Подготовка оригинал-макета *М.А. Ивановой*

Подписано в печать 14.03.2022. Формат 60×84/16. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 14,63. Тираж 300. Заказ 25.

Выпущено Издательско-полиграфической ассоциацией
высших учебных заведений
с готового оригинал-макета, предоставленного заказчиком.
194021, Санкт-Петербург, Политехническая ул., д. 24, лит. В, пом. 11-Н
№ 25, 26. Тел.: (812) 987-75-26
mediabooks.print@gmail.com www.mediabooks.ru