

№ 2/2 2015

Торговая политика

— Trade policy —



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики



№ 2/2 2015

Торговая политика

— Trade policy —



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики



Contents

- 7 **Message from Editor-in-Chief**
- 9 **Sutyryn S., Korgun I.**
Trade policy of the Republic of Korea: searching for the balance between regional and multilateral liberalisation
- 34 **Alexandrov O.**
Employment of New Mechanisms for Supporting National Export within programs of development of export activities after WTO accession
- 41 **Laird S.**
A Review of Trade Preference Schemes for the World's Poorest Countries
- 92 **Ernst D.**
The Information Technology Agreement, Industrial Development and Innovation – India's and China's Diverse Experiences
- 115 **Some issues of WTO regulations of trade in agricultural goods**
- 116 **Romashkin R.**
The WTO rules on subsidies in agriculture, prospects of development of these regulation and Russia's obligations related to agriculture
- 124 **Kiselev S.**
Negotiations on agriculture in Doha round
- 130 **Export restrictions on agricultural production, food security and WTO**
- 150 **Tsukanova T.**
Public stockholding for food security in WTO negotiations
- 151 **Development of Russian export: current model or a new one**
Russian export: some problems and features
- 163 **Koritova V.**
Methods of analysis of export competitiveness
- 174 **Poluektov A.**
Program of the Russian Federation on support of industrial exports: some observations
- 184 **Shurygin Y.**
Problems and prospects of SMEs exporters in Russia

Содержание

- 7 **От главного редактора**
- 9 **Сутырин С.Ф., Коргун И.А.**
Торговая политика Республики Корея: выбор оптимальной траектории либерализации
- 34 **Александров О.В.**
Новые механизмы поддержки национального экспорта в рамках реализации государственных программ развития внешнеэкономической деятельности в условиях присоединения к ВТО
- 41 **Лард С.**
Обзор систем торговых преференций для беднейших стран
- 92 **Эрнст Д.**
Соглашение по информационным технологиям: опыт участия Индии и Китая в сфере развития промышленности и инноваций
- 115 **Проблемы регулирования торговли сельскохозяйственными товарами в рамках ВТО**
- 116 **Ромашкин Р.А.**
Обзор правил предоставления сельскохозяйственных субсидий, перспективы их совершенствования и обязательства России в ВТО в области сельского хозяйства
- 124 **Киселев С.В.**
О ходе Дохийского раунда многосторонних торговых переговоров урегулирования сельского хозяйства
- 130 **Экспортные ограничения сельскохозяйственной продукции, продовольственная безопасность и ВТО**
- 145 **Цуканова Т.В.**
Проблемы создания государственных резервов в целях обеспечения продовольственной безопасности в переговорах ВТО
- 151 **Развитие российского экспорта: эксплуатация существующей модели или становление новой**
Некоторые проблемы и особенности российского экспорта
- 163 **Корытова В.А.**
Способы анализа конкурентоспособности экспорта
- 174 **Полуэктв А.Б.**
Программы РФ по поддержке промышленного экспорта: некоторые наблюдения
- 184 **Шурыгин Ю.А.**
Проблемы и перспективы российских экспортеров — малых и средних предприятий

Главный редактор — М.Ю. Медведков,
канд. экон. наук,
директор Департамента торговых переговоров
Минэкономразвития России,
зав. Кафедрой торговой политики
Института торговой политики НИУ ВШЭ

Редакционная коллегия

Баландина Г.В. —
ст. научный сотрудник Института прикладных экономических
исследований РАНХиГС, заслуженный юрист РФ

Баранова М.А. —
начальник отдела правового сопровождения торговых
переговоров Департамента торговых переговоров
Минэкономразвития России

Був В.В. —
вице-президент Национального института системных исследований
проблем предпринимательства

Вишневская Н.Т. —
канд. экон. наук, зам. директора Центра трудовых исследований, НИУ ВШЭ

Волчкова Н.А. —
профессор экономики, ЦЭМИ, ЦЭФИР, РЭШ, директор по прикладным
исследованиям ЦЭФИР

Глазатова М.К. —
канд. экон. наук, зам. директора Института торговой политики НИУ ВШЭ,
зам. главного редактора журнала

Ершова Т.М. —
зав. редакцией журнала

Забоев А.И. —
канд. экон. наук, зав. Отделом международного сотрудничества
ФГУП «Научный центр по комплексным транспортным проблемам
Минтранса России»

Зуев В.Н. —

д-р экон. наук, профессор, Факультет мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ

Исаченко Т.М. —

д-р экон. наук, профессор Кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей МГИМО(У)

Кашанин А.В. —

канд. юрид. наук, зам. директора Института правовых исследований НИУ ВШЭ

Киселев С.В. —

д-р экон. наук, профессор, зав. Кафедрой агроэкономики МГУ им. М.В. Ломоносова

Лыкова Л.Н. —

д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН

Ревенко Л.С. —

д-р экон. наук, профессор, Кафедра международных экономических отношений и внешнеэкономических связей МГИМО(У)

Савельев О.В. —

канд. экон. наук, зам. зав. Кафедрой торговой политики Института торговой политики НИУ ВШЭ

Чернышов С.В. —

канд. экон. наук, помощник министра по торговле Евразийской экономической комиссии (ЕЭК)

Шпильковская Н.М. —

главный эксперт Центра экспертизы по вопросам ВТО, главный редактор периодического издания «Мосты»

Шумилов В.М. —

д-р юрид. наук, зав. Кафедрой международного права ВАВТ

Якушкин В.С. —

д-р экон. наук, профессор Кафедры мировой экономики факультета экономики и права МГЛУ

Редакционный совет

Медведков М.Ю. —

канд. экон. наук, директор Департамента торговых переговоров Минэкономразвития России, зав. Кафедрой торговой политики Института торговой политики НИУ ВШЭ, главный редактор

Кросби Э. —

директор по программам и стратегическому развитию Международного центра торговли и устойчивого развития (МЦТУР), Женева

Трунк А. —

профессор права Кильского университета, директор Института права стран Восточной Европы, сопредседатель Российско-германского юридического института, первый зам. декана Юридического факультета Кильского университета

Данильцев А.В. —

д-р экон. наук, директор Института торговой политики НИУ ВШЭ

Мартынов А.С. —

зам. директора Центра экспертизы по вопросам ВТО

Петров Г.Г. —

вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ

Совэ П. —

директор по академическому сотрудничеству Института мировой торговли Университета Берна, профессор Университета Берна, профессор Университета Барселоны (магистратура по торговой политике), член редакционных коллегий «Journal of International Economic Law» и «Journal of World Trade»

Сутырин С.Ф. —

д-р экон. наук, зав. Кафедрой мировой экономики СПбГУ

Заведующая редакцией

Ершова Татьяна Михайловна



От главного редактора

Участие страны в международной торговле и международных экономических отношениях в целом позволяет повысить эффективность использования ресурсов, расширить границы развития производства и конечном счете добиться повышения благосостояния. Так говорит теория, и в принципе нет оснований сомневаться в ее правильности. Однако в экономике теоретические правила, особенно с положительным для экономики эффектом, почти никогда не реализуются сами по себе по мановению волшебной палочки. Практически всегда успех приходит тогда, когда теоретические знания реализуются в соответствующей политике, объединяющей общетеоретические постулаты и рациональный учет конкретных условий работы экономики и осуществления коммерческой деятельности.

Рациональное применение торгово-политического инструментария как раз и позволяет наиболее полно воспользоваться преимуществами участия в международном разделении труда и более того — раздвинуть границы участия национального бизнеса в международном экономическом обмене. Наличие различных правил и многосторонних договоренностей делает применение мер торговой политики более сбалансированным, снижает потенциальный уровень конфликтности, что в итоге создает условия для их более прогнозируемого и эффективного использования отдельными странами.

В последнее время во все большей степени проявляется еще один аспект международной торговой политики — ее взаимосвязь с решением важнейших глобальных проблем, что в полной мере отвечает тенденции к увеличению взаимозависимости в современном мире. В частности, это такие глобальные проблемы, как развитие и преодоление экономической отсталости, экология, борьба с голодом и продовольственная безопасность.

Второй номер журнала «Торговая политика» включает материалы, посвященные как выбору и реализации торгово-политических решений в рамках национальной экономической стратегии, так и вопросам многостороннего регулирования, затрагивающим экономические и социальные интересы многих стран и мирового сообщества в целом. Так, в статье, открывающей номер, проводится анализ того, как участие в системе ГАТТ способствовало экономическому успеху Республики Корея и какие внутренние и внешние экономические причины заставили правительство страны сначала отдать предпочтение региональному варианту либерализации в начале XXI в., а затем вновь отдать приоритет многосторонним механизмам, дающим дополнительные возможности максимизации экономических выгод. Опыт Республики Корея, которая всеми признается одной из наиболее успешных экономик мира, позволяет утверждать, что торговая политика может служить достижению целей развития и повышения уровня благосостояния нации.





Зарубежный опыт формирования и реализации торговой политики рассматривается в статье, посвященной анализу подходов Китая и Индии к участию в Соглашении по информационным технологиям ВТО. В данном случае интерес представляет исследование национальных особенностей политики этих стран в такой чувствительной и противоречивой области, как многосторонние договоренности, касающиеся регулирования и стимулирования развития высокотехнологичных производств. Проанализированы плюсы и минусы участия этих стран в данном Соглашении, успехи и неудачи, а также причины и факторы, повлиявшие на эти результаты.

Неизменно в центре внимания остается проблема регулирования рынков сельскохозяйственных товаров. В данном номере представлена подборка материалов, связанная общей темой, — многостороннее регулирование и проблемы насыщения национального рынка продовольственными товарами и обеспечения продовольственной безопасности. Ее материалы посвящены, в частности, анализу обязательств России в области сельского хозяйства и возможностям его поддержки, ходу переговоров по вопросам сельского хозяйства на современной стадии Дохийского раунда, а также продовольственной безопасности развивающихся стран в контексте переговоров ВТО.

В номере открывается серия публикаций, посвященных формированию, совершенствованию и реализации стратегии развития российского экспорта средствами торговой политики. В ней рассматриваются проблемы совершенствования стратегических направлений развития российского экспорта и механизмов его поддержки. Особое внимание уделяется мерам, направленным на расширение круга экспортеров, включение в экспортную деятельность малых и средних предприятий, развитию механизмов поддержки экспорта и обеспечению их доступности предприятиям. Публикация подготовлена по итогам серии научно-практических семинаров в НИУ ВШЭ «Обсуждение предложений к национальной экспортной стратегии. Развитие экспорта: эксплуатация существующей модели или становление новой?» (апрель 2015 г.).

В номере завершается публикация исследования по проблемам торговых преференций для наименее развитых стран, возможностям повышения гибкости и эффективности механизмов ВТО в данной области.

М.Ю. Медведков





Сутырин С.Ф., Коргун И.А.¹

Торговая политика Республики Корея: выбор оптимальной траектории либерализации

Проанализировано, как участие Республики Корея в системе ГАТТ/ВТО способствовало ее экономическому успеху, какие внутренние и внешние экономические причины заставили правительство этой страны отдать предпочтение региональному варианту либерализации в начале XXI в. Рассмотрены обстоятельства внешней и внутренней среды в настоящее время, дополнительные возможности максимизации экономических выгод от многосторонней системы регулирования торговли, в связи с которыми корейские власти уделяют больше внимания вопросам многосторонней либерализации, чем в последние несколько лет, а также перспективы дальнейшего усиления региональной составляющей корейской торговой политики.

Ключевые слова: торговая политика, ВТО, соглашения о свободной торговле, Республика Корея.

Введение

Опыт Республики Корея позволяет утверждать, что торговая политика может служить достижению целей развития и повышению уровня благосостояния нации. На протяжении нескольких десятилетий второй половины XX — начала XXI в. южнокорейское государство последовательно стремилось максимизировать экономические выгоды от внешней торговли и исходя из этого определяло для себя оптимальную траекторию ее либерализации. Приоритет отдавался то многостороннему, то региональному формату в зависимости от конкретной ситуации. Именно тот факт, что торговая политика была интегральным элементом стратегии экономического развития, позволил Республике Корея достичь значительных успехов в повышении уровня жизни населения, сформировать и защитить национальный про-

¹ Сутырин Сергей Феликсович — заведующий Кафедрой мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГУ), доктор экономических наук, профессор; руководитель проекта «Кафедра ВТО в СПбГУ»; Коргун Ирина Александровна — старший научный сотрудник Азиатско-Тихоокеанского научного центра Университета Ханъян (Сеул, Республика Корея), кандидат экономических наук.



мышленный сектор, а также создать комфортные условия для конкуренции отечественного бизнеса на международных рынках.

В современной быстро глобализирующейся мировой экономике государства вынуждены функционировать в условиях жесткой конкуренции и отвечать на различные порождаемые ею вызовы, в том числе в области обеспечения экономической безопасности и поддержания приемлемого уровня благосостояния населения. Одним из инструментов, призванных решать возникающие в связи с этим проблемы, является торговая политика. В силу своего ярко выраженного перераспределительного характера она, как справедливо отмечает ряд исследователей [14], позволяет достаточно обоснованно судить о том, в какой мере правительство соответствующей страны ориентировано на максимизацию уровня благосостояния своих граждан.

О важности торговой политики, как известно, писали еще меркантилисты. Они считали, что страна должна с помощью активного протекционизма наращивать экспорт и минимизировать импорт с целью аккумуляции в стране золота, являвшегося, по их мнению, воплощением общественного богатства. Занимая диаметрально противоположную позицию в отношении конкретного содержания торговой политики и обосновывая целесообразность фритредерства, А. Смит и Д. Рикардо тем не менее видели в нем один из факторов увеличения «богатства нации». В вышедшем в 1844 г. эссе Дж.С. Милль дает положительный ответ на вопрос «способна ли отдельная страна посредством своего законодательства обеспечить себе большую часть выгод от внешней торговли чем та, которая была бы ей доступна в случае естественной либо спонтанной торговли»¹.

В современной экономической литературе разработка проблемы взаимосвязи торговой политикой и эффектов внешнеторговых связей представлена, в частности, в трудах К. Багвела и Р. Стайгера [4], а также Дж. Гроссмана и Э. Хелпмана [15]. Они отмечают, что при разработке торговой политики правительства могут идти дальше экономических целей и включать в качестве составляющей политико-экономические предпочтения. При этом именно сочетание экономических и политических ориентиров во многом определяет, в какой мере государство отдает предпочтение многостороннему либо региональному формату либерализации торговли.

Некоторые авторы отмечают, что включение политической составляющей в торговую политику в значительной степени обусловлено уровнем развития страны. На ранних этапах развития, когда ее политическое влияние невысоко, государство руководствуются преимущественно целями экономиче-

1 *Mill J.S. Of the Laws of Interchange between nations; and the Distribution of the Gains of Com-merce among the countries of the Commercial World. London Parker. Цит. no: [20].*



ского развития и стремится максимизировать соответствующие макроэкономические показатели [22]. По мере укрепления международных позиций правительство обращает больше внимания на эффективность сотрудничества, активное продвижение собственных ценностей и интересов, нередко обусловленных политическими соображениями. С точки зрения указанных изменений во взглядах на торговую политику Республика Корея представляет собой хороший пример. За последние 60 лет она превратилась из бедной страны в развитую, сумев, в том числе и с помощью торговой политики, значительным образом повысить уровень благосостояния населения.

Следует отметить, что в современной системе мирохозяйственных связей, характеризующейся многообразием форм внешнеэкономической зависимости стран друг от друга, политика в духе классического жесткого протекционизма вряд ли возможна. В частности, формирование глобальных производственных систем делает импорт и экспорт жизненно необходимыми для нормального функционирования национальных экономик. Данное обстоятельство создает дополнительные условия для либерализации торговли в целях облегчения движения узлов, деталей, комплектующих между отдельными звеньями производственных систем. Основной вопрос, который приходится сегодня решать регуляторам, заключается не столько в том, либерализовать торговый режим или нет¹. Проблема, скорее, состоит в том, на каком из вариантов либерализации — многостороннем в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) или региональном в рамках соглашений о свободной торговле (ССТ) и таможенных союзов (ТС)² — сделать основной акцент и как наилучшим образом совместить их друг с другом.

1 *Преимущества более свободной торговли подтверждены многочисленными эмпирическими исследованиями, например [13; 48]. Родрик [41] критикует некоторые из данных исследований, но в целом также признает важность более свободной торговли, одновременно указывая на значимость институциональных факторов экономического роста.*

2 *В данной статье авторы сознательно «вынесли за скобки» своего анализа вариант односторонней либерализации. Известно, что определенная группа авторов именно ему отдает предпочтение. Его реализация не требует сложных и порой очень длительных международных торговых переговоров. Кроме того, нередко можно прочесть, что именно односторонняя либерализация обеспечивает наиболее масштабные и разнообразные выгоды от торговли. Известность получил иллюстрирующий эту мысль акроним Л.А. Винтерса WYDIWYG — *What you do is what you get* [56]. Вместе с тем и в теоретическом, и в практическом плане преимущества односторонней либерализации обоснованно ставятся под сомнение. В случае же Республики Корея следует отметить, что она использовалась в весьма ограниченных размерах, прежде всего в ходе подготовки к вступлению в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).*



Вопрос о соотношении многостороннего и регионального форматов регулирования международной торговли в целом и ее либерализации в частности активно обсуждается в экономической литературе. Один из авторов настоящей статьи уже рассматривал состояние дискуссии по данной проблеме применительно к периоду конца прошлого — начала нынешнего веков [52]. За прошедшее с той поры время единства взглядов по-прежнему достичь не удастся.

Одна группа ученых не видит проблем в одновременном существовании многостороннего и регионального режимов регулирования. Такую точку зрения высказывает, например, И.С. Ли: «Сегодня региональные системы торговли, в основе которых лежат ССТ, составляют неотъемлемую часть всемирной торговой системы... ССТ скорее всего будут не препятствовать, а способствовать многостороннему регулированию» [32, р. 129]. Аналогичного мнения придерживается И. Леджаррага, подчеркивая, что многие положения региональных торговых соглашений восходят корнями к многосторонним дискуссиям и, следовательно, способны укрепить существующие многосторонние обязательства [33, р. 7–8]. Официальная корейская позиция заключается в том, что региональные соглашения и ВТО являются не противоречащими друг другу, а дополняющими друг друга формами либерализации [27, р. 1]. По мнению некоторых исследователей [39; 19], для Кореи важны оба направления, так как они преследуют схожие цели: открыть доступ на иностранные рынки и тем самым увеличить объемы экспорта, а также защитить отечественных производителей от нечестной конкуренции либо действий иностранных правительств. Сочетание двух направлений либерализации позволяет избежать поспешных решений по чувствительным вопросам, например связанных с сельским хозяйством, и достичь большей эффективности мер на макро- и микроуровнях. Следует отметить, что не только Республика Корея рассматривает два направления либерализации в качестве дополняющих друг друга. Такой подход свойствен многим азиатским странам, до некоторой степени он является отличительной чертой «азиатского регионализма» [35].

Другая группа исследователей, наоборот, видит в ССТ препятствие на пути эффективного функционирования многосторонней системы ВТО. Так, Ч. Дент приходит к выводу, что распространение ССТ существенным образом подорвало те усилия, которые предпринимались для завершения Дохийского раунда ВТО. Более того, регионализация может негативно повлиять на международную торговую систему и в долгосрочной перспективе [11]. В мировом академическом сообществе существует немало приверженцев многостороннего формата либерализации торговли. Среди них можно отметить таких авторов, как Д. Браун, А. Дердофф и Р. Стерн [6], а также Ш. Армстронг [3].

Свою лепту в дискуссию внесли и эксперты ВТО. Аналитическая часть «Доклада о мировой торговле» за 2011 г. была посвящена именно этому вопросу. Отмечая серьезные противоречия между многосторонним и региональным подходами к регулированию международной торговли, авторы ставят зада-



чу достижения в данной области «согласованности» в функционировании этих двух уровней [57]. Добиться этого далеко не просто. Дж. Бхагвати еще в 1995 г. подчеркивал, что «ССТ совмещают в себе свободную торговлю и защиту одновременно. Именно по этой причине они могут одновременно создавать преференции и дискриминировать» [5, р. 2, 7]. Отметим, что подобная амбивалентность во многом способствовала широкой популярности ССТ.

Одним из факторов успешного функционирования экономики Республики Корея стало умелое сочетание обоих форматов внешнеторговой либерализации. Отдавая в зависимости от конкретных условий и обстоятельств приоритет то одному, то другому варианту, власти страны смогли реализовать многие из поставленных целей социально-экономического развития. Ниже представлен анализ торговой политики Республики Корея, осуществляемый в контексте поиска и поддержания ею наиболее выигрышного сочетания многостороннего и регионального подходов к регулированию международной торговли.

Корея в эпоху ГАТТ: «торговая политика развития»

Экономические успехи Кореи в повышении уровня экономического развития, улучшении структуры промышленности, обеспечении конкурентоспособности национального бизнеса в немалой степени стали возможны благодаря грамотной торговой политике. Уже на ранних этапах своего формирования в 1960-е годы она учитывала приоритеты развития и интересы корейских компаний. Последние, стремясь выходить на внешние рынки, широко практиковали поставки товаров по демпинговым ценам¹. Корейские власти фактически поощряли подобную практику и находили различные способы возместить бизнесу понесенные убытки. Среди наиболее распространенных мер — разрешения на импорт узкой номенклатуры иностранных потребительских товаров и ресурсов, цены на которые на внутреннем рынке были существенно выше мировых, выдача кредитов на льготных условиях и проч.

В целом вплоть до образования ВТО корейская торговая политика была построена таким образом, чтобы поощрять расширение экспорта и ограничи-

¹ Несмотря на то что первые законы, направленные против этого вида недобросовестной конкуренции, были приняты еще в начале XX в. (в Канаде в 1904 г., в Новой Зеландии в 1905 г., в Австралии в 1906 г., в Южной Африке в 1914 г., в США в 1916 г.), их повсеместное активное применение началось существенно позже, по мере того как переговоры в рамках ГАТТ стали приводить к существенному снижению уровня тарифной защиты. Более того, как показывают исследования, вплоть до начала 1980-х годов большинство антидемпинговых расследований не приводили к введению соответствующих пошлин [21].



вать импорт потребительских товаров. Некоторые авторы характеризуют ее как неомеркантилистскую [11, р. 132] либо приравнивают к экономическому национализму [31].

Членство Кореи в ГАТТ, к которому страна присоединилась в 1967 г., не препятствовало, а наоборот, в силу ряда обстоятельств способствовало проведению подобной политики. В частности, общая система преференций (ОСП) открывала корейским товарам доступ на рынки экономически развитых государств, тем самым обеспечивая условия для наращивания экспорта. В данной ситуации ограничения для этого создавались прежде всего внутренними условиями производства. На улучшение последних и была направлена торговая политика.

Участие в ГАТТ в статусе развивающейся страны фактически избавляло Корею от обременительных обязательств по либерализации торгового режима и предоставления сопоставимых условий доступа на свой внутренний рынок другим участникам соглашения. Поэтому Корея могла активно применять различные меры защиты национальных производителей в тех секторах экономики, которые выбирались в качестве приоритетных. Здесь будет уместно привести следующий пример. Средний уровень эффективной таможенной защиты в тяжелой и химической промышленности в 1970-е годы, когда эти отрасли развивались в рамках стратегии импортозамещения, составлял 43,2%. Как таковой он более чем в 10 раз превышал уровень защиты в экспортноориентированных отраслях легкой промышленности, равный 3,6% [49, р. 102]. В 1988 г., уже после того как Корея под давлением США и Западной Европы приняла ряд мер по либерализации собственного торгового режима, число связанных тарифных линий составляло не более 11% [Ibid.].

В целом значение членства в ГАТТ для Республики Корея состояло в расширении торговых возможностей и обеспечении условий для создания отечественной обрабатывающей промышленности. Сам факт принадлежности к международной торговой системе уже на ранних этапах экономического развития и формирования торговой политики позволил Корее интегрироваться в глобальные производственные системы в тот момент, когда они проходили начальные стадии своего становления [12; 18]. В результате корейская промышленность получила шанс развиваться в основном русле мировых тенденций. Это обстоятельство было особенно важно для таких отраслей, как автомобиле- и машиностроение, электроника, т.е. тех видов производств, которые в ходе развертывания процессов интернационализации и глобализации получили возможность перемещать отдельные стадии производственного цикла на территорию других стран.

Следует отметить, что в ГАТТ активность в плане участия в переговорном процессе и выдвигании собственных инициатив Республики Корея была довольно низкой [49, р. 407]. Такая ситуация сохранялась вплоть до середины 1980-х годов и стала меняться с началом Уругвайского раунда. Причиной



тому послужило давление США и ряда государств Западной Европы на корейское правительство с требованием облегчить доступ для иностранных товаров. Для Соединенных Штатов важно было сократить дефицит, накопившийся у них в торговле с Кореей. Меры давления, применявшиеся США и их партнерами, сводились к инициации антидемпинговых расследований и навязыванию корейской стороне добровольных ограничений экспорта. Под них попали такие товары, как текстиль, цветные телевизоры, сталь и др. Наибольшее число ограничений было принято в отношении экспорта в США (68), Австралию (50) и ЕЭС (26) [1, р. 13]. В 1990 г., когда пик подобных мер уже прошел, Корея по-прежнему сохраняла 13 добровольных ограничений экспорта [Ibid., р. 12–14].

Можно утверждать, что указанное давление не просто было воспринято корейской стороной крайне негативно, но и вызвало пересмотр отношения страны к системе международной торговли в целом и принципам выработки торговой политики в частности. Это нашло проявление в том, что в ходе Уругвайского раунда Корея предприняла максимум усилий для защиты интересов страны и собственного бизнеса. В данном плане наибольшее значение имели несколько обсуждавшихся вопросов. Прежде всего следует назвать меры защиты сельского хозяйства, которое в Корее традиционно в силу ряда географических и исторических обстоятельств отличается относительно низкой конкурентоспособностью. Кроме того, особое внимание привлекали доступ на рынки несельскохозяйственной продукции (NAMA) и механизм разрешения споров. Создание последнего было для Республики Корея особенно важно, так как позволило защитить национальные компании от неправомерных действий более сильных с экономической точки зрения партнеров.

Общая переговорная стратегия Кореи в рамках Уругвайского раунда состояла в том, чтобы сохранить статус развивающейся страны в сельском хозяйстве и секторе услуг, тем самым обеспечив себе более длительные сроки и меньший уровень либерализации. Одновременно в части обязательств по доступу на рынки промышленной продукции корейская сторона стремилась солидаризироваться с развитыми странами с целью добиться максимально выгодных условий для международной деятельности своих промышленных компаний.

В целом корейской делегации удалось добиться на переговорах поставленных целей и фактически обеспечить себе искомый «двойственный» статус. Либерализация ряда сельскохозяйственных товаров — говядины, риса, красного перца, мандаринов и проч. — была отложена, тогда как общие сроки либерализации рынка сельскохозяйственной продукции и сокращения мер поддержки равнялись срокам, установленным для развивающихся стран. В отношении промышленных товаров обязательства Республики Кореи мало отличались от обязательств США, Японии или ЕЭС. Большое значение имело то, что корейская сторона присоединилась к Соглашению по информационным технологиям, устанавливавшим ставки на данные виды промышленных товаров практически на нулевом уровне.



Значение Уругвайского раунда для Республики Корея определяется не только принятыми решениями как таковыми, но и тем фактом, что с этого момента торговая политика страны становится более диверсифицированной. Корейские власти стали последовательно вводить меры, адресно направленные на те или иные сектора экономики. Кроме того, Корея начала практиковать дифференцированный (с точки зрения набора обсуждаемых вопросов) подход к выстраиванию отношений с различными торговыми партнерами, вступать в коалиции как с развивающимися, так и с развитыми странами.

Торговая политика Республики Корея как члена ВТО

В первые годы после образования ВТО Республика Корея активно поддерживала многосторонний вариант либерализации торговли и сделала его важным направлением своей торговой политики. Может показаться, что соответствующий общей философии ВТО более открытый торговый режим шел вразрез с общей стратегической линией развития Кореи, которая и в 1990-е годы сохраняла целый ряд черт неомеркантилистского подхода. Следует особо отметить, что общественное мнение внутри страны было настроено против повышения уровня открытости национальных рынков и сельскохозяйственных, и промышленных товаров, считая, что это вредит национальным производителям. Вместе с тем многосторонняя либерализация включала определенный набор экономических выгод для страны в целом. Помимо этого, были и другие обстоятельства, позволившие корейскому правительству интегрировать меры по либерализации в торговую политику страны.

Во-первых, следует иметь в виду значительно окрепшие международные конкурентные позиции Кореи. Она превратилась из развивающейся в новую индустриальную страну. Если на момент начала Уругвайского раунда ВВП Республики Корея на душу населения составлял 5,5 тыс. долл., то в 1995 г. он увеличился более чем в 2 раза — до 11,9 тыс долл [54]. Это означало, что в своем развитии страна подошла к тому моменту, когда ведущие сектора экономики стали нуждаться в повышении уровня открытости для обеспечения новых источников роста. Действительно корейское промышленное лобби в период многосторонних переговоров Уругвайского раунда проявило себя весьма активно. Не в последнюю очередь под его влиянием власти согласились принять на себя обязательства, сопоставимые с развитыми странами, в отношении доступа на рынок несельскохозяйственной продукции.

Во-вторых, в отличие от многих развивающихся стран к моменту образования ВТО Корея уже приложила немало усилий к реформированию своей торговой политики, готовясь к вступлению в ОЭСР. По оценке Р. Салли, «в силу того, что Республика Корея приняла ряд односторонних мер по либерализации, дальнейшее устранение барьеров в торговле в рамках международной системы представлялось для нее логическим продолжением процесса реформ» [43, р. 407].

Таким образом, можно сделать вывод, что к середине 1990-х годов внутренние условия, выразившиеся в достижении определенного уровня экономической зрелости, позволили корейскому правительству пойти по пути либерализации торговли. Обзоры ВТО по торговой политике страны отмечают значительный прогресс в области устранения торговых барьеров. Средний связанный уровень таможенного тарифа опустился на 10% за 1996–2012 гг. (табл. 1). Число связанных тарифных линий составило 91,5% (чуть ниже уровня 2012 г. по причине увеличения числа тарифных линий в международном классификаторе товаров) [64, р. 53]. В сельском хозяйстве Республика Корея связала 98,4% тарифных линий, в промышленности — 88,4% [Ibid., р. 58].

Таблица 1
Изменение таможенных тарифов в Республике Корея в 1996–2008 гг., %

Показатель	Год									
	1996		2000		2004		2008		2012	
% связанных тарифных линий	91,0		91,7		91,5		90,8		89,9	
Уровень тарифных ставок	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Средний уровень для:	27,6	14,4	20,2	13,8	17,2	12,8	17,1	12,8	17,6	13,3
сельскохозяйственных продуктов (HS01-24)	72,4	51,8	65,5	50,3	61,1	47,9	61,7	47,8	63,4	55,0
промышленных товаров (HS25-97)	20,0	7,7	12,8	7,5	10,0	6,6	9,8	6,5	9,2	6,6
текстиля и одежды	28,5	7,8	23,1	9,8	18,5	9,8	18,4	9,7	16,5*	9,0*
<i>Примечание.</i> 1 — средний связанный уровень ставки; 2 — средний связанный уровень РНБ; * данные по состоянию на 2013 г.										

Источник: WTO (2004) WT/TPR/S/137. P. 43–44; WTO (2008) WT/TPR/S/204/Rev. 1. P. 43–44; WTO (2012) WT/TPR/S/268. P. 58.

Вместе с тем определенные элементы защиты внутреннего рынка по-прежнему широко практикуются. Так, Корея продолжает сохранять одно из самых больших различий между уровнем таможенных ставок в промышленности и сельском хозяйстве. Например, средняя ставка таможенного тарифа для промышленных товаров равна 6,8%, а для сельскохозяйственной продукции — 52,7% [65, р. 101]. Таким образом, разница между средним применяемым уровнем ставок составляет в Корее более 45%, что в 4 раза выше, чем на Тайване, в 2,8 раза выше, чем в Японии, в 5 раз выше, чем в ЕС и почти в 21 раз выше, чем разница между ставками в США (табл. 2).

Столь существенный разрыв в ставках некоторые исследователи связывают с сохранившимися элементами неомеркантилистской ориентации предыдущих десятилетий [2, р. 110–11]. В Корее по причине опережающего развития промышленности и характерных географических условий сельское хозяйство было и остается более слабым не только относительно оте-

чественной промышленности, но и по сравнению с аграрными секторами других государства. Данное обстоятельство обуславливает необходимость активной поддержки корейских производителей сельскохозяйственной продукции¹, размер которой в 2013 г., по оценке ОЭСР, в процентном отношении составляет 52,5%. Из стран — членов этой организации более высокий уровень поддержки в том же году имели Япония (55,61%) и Норвегия (52,86%)². Необходимо отметить, что высокий уровень аграрного протекционизма в Корее является своего рода реакцией государства на позицию значительной части общества. Многие в стране придерживаются того мнения, что состояние корейского сельского хозяйства было бы значительно лучше без членства в ВТО³.

Республика Корея активно использует и другие инструменты защиты интересов своих хозяйствующих субъектов, предоставляемые международной торговой системой. Так, механизм разрешения споров позволил стране поставить под сомнение правомерность некоторых ограничений, введенных в отношении корейских товаров рядом стран⁴. Еще одна возможность для защиты национальных производителей связана с разницей в уровнях связанных и применяемых ставок таможенного тарифа, иногда называемой «водой в тарифах». Данные, представленные в табл. 2, позволяют сделать вывод о том, что у Кореи этой «воды» существенно больше, чем у ее партнеров-конкурентов.

Стремление Кореи сохранять разрыв между ставками можно объяснить несколькими причинами. Первая связана с тем, что более высокий уровень связанных ставок будет служить базой для определения последующего плана снижений в случае успешного завершения Дохийского раунда переговоров. В данном случае либерализация тарифов будет осуществляться с более

1 Поддержка производителей (*the Percentage Producer Support Estimate (%PSE)*) рассчитывается ОЭСР как сумма государственных трансфертов, полученная производителями сельскохозяйственной продукции и выраженная как доля в общих денежных поступлениях производителей сельскохозяйственной продукции. Данный показатель оценивает поддержку, которую получают сельскохозяйственные производители в результате действия специальных мер, по сравнению с ситуацией, когда данные меры не применяются, т.е. производители оперируют в экономическом и налоговом режиме, являющейся обцим для всех экономических агентов страны [36].

2 OECD <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MON20123_1#>.

3 См., например: [30].

4 В одной из предшествующих работ авторы более подробно рассматривают данный аспект участия Республики Корея в ВТО. См.: [51].

высокого уровня и соответственно итоговая ставка окажется выше. Вторая причина связана с тем, что разрыв дает некую свободу в манипулировании применяемой ставкой. Правительство может, не нарушая взятых на себя обязательств, изменять ставку в пределах связанного уровня, чтобы защитить своих производителей в кризисные периоды [64, р. 58].

Помимо указанных преимуществ наличие разрыва создает для Республики Корея определенные преимущества в переговорном процессе вне рамок ВТО. Например, при обсуждении ССТ корейское правительство может пойти на большие уступки по ставкам, чтобы существенно улучшить условия доступа на рынок страны, с которой ведутся переговоры. В целом анализ корейских ССТ подтверждает данный тезис. Применяемые ставки тарифов в рамках преференциальных соглашений ощутимо ниже [47, р. 4].

Таблица 2

Связанные и применяемые ставки импортных пошлин в отдельных странах — членах ВТО, %, 2013 г.

	Республика Корея		Тайвань		Япония		ЕС		США	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
% связанных тарифных линий	94,6		100		99,6		100		100	
Среднее для:	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
всех категорий товаров	16,6	13,3	6,3	6,1	4,7	4,9	5,2	5,5	3,5	3,4
сельскохозяйственных товаров	56,0	52,7	16,9	16,0	19,0	19,0	13,5	13,2	4,9	5,3
промышленных товаров	10,2	6,8	4,7	4,5	2,5	2,6	3,9	4,2	3,3	3,1
<i>Примечание.</i> 1 — средний связанный уровень ставки; 2 — средний связанный уровень режима наибольшего благоприятствования.										

Источник: [31].

Корейская позиция относительно повестки Дохийского раунда переговоров также в немалой степени определяется стремлением защитить национальных производителей, и в первую очередь, производителей сельскохозяйственной продукции. Максимизировать защиту Корея сможет в том случае, если удастся сохранить за собой статус развивающейся страны. В случае успеха Корея получит более длительные сроки либерализации данного сектора: десять лет вместо пяти [61]. Для того чтобы усилить свои переговорные позиции, Корея присоединилась к ряду коалиций, сформировавшихся в ходе переговоров Доха-раунда. Одна из коалиций — так называемая «группа десяти» (G10), активно выступающая за более высокий уровень защиты в сельском хозяйстве по причине его значимости для культуры, продовольственной самообеспеченности и проч. Другая коалиция, в которой Корея довольно активна, — «группа 33» (G33), также носящая название «Друзья специальных товаров». Данная группа сфоку-

сирована на то, чтобы добиться для развивающихся стран более мягких условий либерализации.

В 1990-е годы статус развивающейся страны важен для Кореи и в части более выгодных условий либерализации сектора услуг. В отличие от сельского хозяйства, которое в целом характеризуется относительно низкой степенью конкурентоспособности, корейский сектор услуг неоднороден: конкурентоспособные отрасли сосуществуют с менее развитыми. К последним относятся почтовые, аудио- и авиауслуги, услуги в сфере образования [64, р. 136]. В числе первых — морские перевозки, строительство, мобильные коммуникации, а также финансовые услуги. За прошедшее время данные сектора смогли значительно укрепить свои международные позиции. Более того, в соответствии с действующей концепцией развития страны они рассматриваются в качестве возможных «двигателей роста»¹. В результате в отличие от первоначального стремления отсрочить их либерализацию, корейские власти стали выступать за обеспечение большей открытости для данных видов услуг и пытаются стимулировать их дальнейшее развитие, включая интернационализацию как неотъемлемый компонент развития [69, р. 45–63].

Таким образом, и в случае участия в коалициях в рамках ВТО Корея стремится дифференцировать свою торговую политику. Она поддерживает развивающиеся страны в вопросах торговли сельскохозяйственной продукцией, а развитые — в вопросах доступа на рынок услуг. Более того, несбалансированное развитие отраслей национальной экономики дает Корею основание стремиться играть роль активного посредника между развитыми и развивающимися государствами.

Вместе с тем постепенно общий уровень интереса и ожиданий Республики Корея, связанных с участием в работе ВТО, начинает снижаться. В начале 2000-х годов страна стала в большей степени ориентироваться на заключение преференциальных торговых соглашений, тогда как вопросы многосторонней либерализации утратили свой приоритет [27; 19].

1 Закон о промышленном развитии от 23 марта 2013 г. № 11690 //산업발전법 [Law on industrial development]. URL: <<http://www.law.go.kr/lsInfoP.do?lsiSeq=136954#0000>>. Кроме того, в настоящий момент (май 2015 г.) в Парламенте Республики Корея проходит обсуждение закона о развитии сектора услуг, предусматривающего более высокую степень либерализации отрасли. Отметим, что обсуждение данного проекта закона протекает весьма сложно, и перспективы его скорого принятия пока неясны // 서비스발전·관광진흥법 등 6개 무산... 6월 국회 처리도 불투명. 한국일보 2015.05.07 04:40 [Prospects remain unclear about passing of law on service sector development and law for promotion of tourism industry in June]. URL: <<http://www.hankookilbo.com/v/a151e49be0c14ddcadedf7cf54f750ba>>.



Торговая политика Кореи в 2000-е годы: акцент на регионализацию

Многосторонняя либерализация, несмотря на ее положительное воздействие на процесс экономического развития Республики Корея, в целом не нашла широкого отклика в корейском обществе. Переход к политике заключения региональных торговых соглашений был в значительной мере спровоцирован кризисом 1997–1998 гг., охватившим большинство стран Восточной и Юго-Восточной Азии и заставившим их искать пути решения общих для них проблем. Последние были во многом связаны с реализацией практически всеми государствами региона экспортно ориентированной модели развития, теоретической основой которой была концепция (парадигма «летающих гусей»¹) [23]. Возможности экстенсивного роста за счет увеличения объемов вводимых в оборот ресурсов [29] в условиях порождаемого стремлением к снижению издержек дробления производственных процессов столкнулись с серьезными ограничениями. Региональные торговые соглашения в складывающейся ситуации открывали новые перспективы расширения экспортных поставок [25]. При этом регионализация позволяла добиться желаемого эффекта, одновременно сохраняя в силе отдельные механизмы защиты внутреннего рынка.

Власти Республики Корея напрямую связывали с ССТ повышение национальной конкурентоспособности. Корейские исследователи отмечают, что «президент Но [Му Хен] рассматривал ССТ в качестве стратегического инструмента для отстаивания интересов Кореи в новой геополитической и геоэкономической среде» [46, р. 444–449]. Посредством межрегиональных соглашений с США и ЕС, которые были заключены страной во второй половине 2000-х годов, Корея способствовала усилению конкуренции между странами Восточной Азии в области политики по заключению ССТ [9].

Инициатива правительства по усилению регионального компонента в торговой политике страны была горячо поддержана бизнесом, усилившиеся международные конкурентные позиции которого позволяли делать ставку на ССТ [39, р. 8–9; 38, р. 32–34; 40, р. 82]. В принципе корейские компании постоянно ощущали потребность преодолевать ограниченность национального рынка. В отличие от Японии с населением свыше 130 млн человек

¹ Данная концепция (парадигма) была разработана в конце 1930-х годов японским ученым К. Акамацу. По его мнению, существует три фазы развития отрасли: фаза 1 — продукция поступает в экономику через импорт зарубежных производителей; фаза 2 — для удовлетворения растущего национального спроса открываются новые местные производства; фаза 3 — излишки продукции экспортируются на новые зарубежные рынки. Акамацу полагал, что последовательное появление импорта (М), местного производства (Р) и экспорта (Х) графически напоминают формирование стаи диких гусей.



и, как следствие, достаточно емким внутренним рынком, 50 млн человек, живущих в Корее, не в состоянии обеспечить устойчивую платформу для роста, что ставит развитие страны в намного большую, чем в случае страны восходящего солнца, зависимость от внешнеторговой экспансии.

Отдельно необходимо обратить внимание на то, что переориентация на региональные торговые соглашения была напрямую сопряжена с нарастающим разочарованием в перспективах многосторонней торговой либерализации. Первоначальным надеждам на быстрое успешное выполнение весьма амбициозных планов, зафиксированных в декларации Министерской конференции ВТО 2001 г., не суждено было сбыться. Большинство специалистов сходятся во мнении, что выбор в пользу ССТ в условиях отсутствия прогресса на переговорах Дохийского раунда представляется вполне логичным, если не неизбежным [66, р. 193–212; 10, р. 129].

В свою очередь, активность Кореи по заключению ССТ поставила под сомнение приверженность страны принципам многосторонней либерализации и готовность прикладывать усилия для успешного завершения Дохийского раунда [44]. Один из главных корейских специалистов по торговой политике Ку признает, что «рост активности Кореи по заключению преференциальных торговых соглашений привел к снижению интереса к многостороннему формату, которому страна традиционно следовала» [26].

Необходимо отметить, что росту интереса к региональным формам либерализации со стороны Кореи, равно как и других стран региона, способствовало развитие интеграционных процессов в Европе и в западном полушарии [25, р. 5]. Ни в коей мере не идеализируя эти процессы, азиатские государства положительно оценивали потенциал регионализации в вопросах повышения мобильности факторов производства, минимизации транзакционных издержек и временных потерь и в конечном счете в улучшении показателей экономической эффективности [67, р. 22]. В дополнение к вышперечисленному, корейский исследователь Ку указывает на такое важное преимущество ССТ, как большее равенство партнеров в переговорном процессе: «в отличие от традиционного многостороннего механизма ГАТТ/ВТО ССТ между партнерами с неравными либо асимметричными переговорными позициями снижает риск того, что один из партнеров “проедет зайцем” за счет другого» [27, р. 106]. Наконец, по мнению корейского исследователя Чоя, региональный подход к вопросам торговли рассматривался Кореей с точки зрения частичного разрешения проблем стратегической безопасности [8, р. 1].

Первые шаги Республики Корея в заключении ССТ были весьма осторожны, предпочтение отдавалось тем партнерам, международная специализация которых значительно отличалась от специализации Кореи и для которых торговля сельскохозяйственной продукцией не являлась принципиальным вопросом переговорной повестки. В соответствии с данным подходом выбор



был сделан в пользу Чили¹, Сингапура и Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ). Несмотря на то что эффект в корейской экономике от данных соглашений в целом был невысок, они имели большое значение для корейских властей. Речь, в частности, идет о возможности постепенного осмысления на основе накопленного опыта негативных последствий для национальной экономики, приобретения навыков ведения переговоров и решения возникающих в его ходе проблем. В результате Корея достаточно хорошо подготовилась к намного более сложным и значимым для нее переговорам с такими важными торговыми партнерами, как США и ЕС.

В 2003 г. администрация президента Но Му Хена составила дорожную карту по заключению ССТ. К тому моменту первоначальная идея региональной либерализации, направленной на «создание связей между отечественной промышленностью и внешними рынками посредством ССТ» [66, р. 206], трансформировалась в план превращения Сеула в так называемый «хаб» ССТ. Это подразумевало, что Корея будет выступать в качестве связующего звена между странами, территориально находящимися в разных регионах. Здесь можно усмотреть некие параллели с позицией Кореи в ВТО, где она, как отмечалось, стремится быть посредником в переговорах между развитыми и развивающимися странами.

Однако дать оценку тому, насколько успешно прошла реализация данных инициатив, довольно сложно. Тем не менее необходимо отметить, что на сегодняшний день Корея — страна, заключившая наибольшее количество соглашений. При этом только она заключила ССТ сразу с тремя крупнейшими участниками мирохозяйственной системы — США, ЕС и Китаем. По состоянию на март 2015 г. ею ратифицировано 11 соглашений, подписано 5, в процессе согласования находилось еще 3. Помимо этого, началась подготовка к переговорному процессу с тремя странами, а также сформированы рабочие группы для исследования возможностей заключения ССТ с еще четырьмя государствами. Положение в «эпицентре» межрегиональных торговых связей позволило Республике Корея усилить свое международное влияние, претендовать на положение лидера в развитии интеграционных процессов в Восточной Азии, которое ранее занимали Япония и страны Юго-Восточной Азии.

Одно из последних соглашений Республики Корея было подписано в декабре 2014 г. с Китаем. Оно стоит в ряду важнейших экономических достижений действующего президента Пак Гын Хе. Ожидается, что после ратификации данное соглашение позволит Корее к 2023 г. довести долю торгового

¹ Из числа первых соглашений именно ССТ с Чили, ратифицированное в 2004 г., считается наиболее удачным, поскольку оно позволило значительно увеличить объемы двусторонней торговли [67, р. 60–68, 92–95].



оборота, осуществляемую внутри ССТ, с 35 до 80%¹. Вместе с тем сложилось положение, при котором ССТ охвачены все основные торговые партнеры Кореи. Означает ли это, что для страны потенциал регионального формата либерализации, по существу, исчерпан? Как в связи с этим может трансформироваться корейская торговая политика?

Приоритеты на будущее: региональная или многосторонняя либерализация?

Региональный компонент в торговой политике Кореи, как отмечалось, направлен на достижение комфортных для Кореи условий либерализации при сохранении достаточно высокого уровня защиты в сельском хозяйстве и других уязвимых отраслях национальной экономики. По этой причине многие ученые указывают на протекционистский характер корейских ССТ [3]. В отличие от правил ВТО, не позволяющих странам делать множественные исключения секторов из итоговых обязательств, региональные соглашения (несмотря на содержащееся в ст. XXIV ГАТТ требование распространения преференциального режима на «практически всю торговлю») предоставляют в этом отношении намного больше возможностей. Наглядным подтверждением сказанного является довольно низкий уровень беспошлинных тарифных линий в ССТ, заключенных Кореей [WTO 2012, p. 59–60]. Так, большое число сельскохозяйственных товаров исключено из договорных обязательств Кореи в рамках ССТ с Сингапуром (33,3%), ЕАСТ (65,8%), АСЕАН (30,9%), Чили (29%), КНР (36%)² [47, p. 6]. В последнем случае Корея, опасаясь конкуренции со стороны китайских производителей, вывела из-под либерализации целый ряд промышленных товаров. Таким образом, корейские ССТ оказывают ограниченное воздействие на уровень либерализации внутреннего рынка, а их влияние на трансформацию национального хозяйства не столь велико [3]. Следует отметить, что, по мнению Ку, акцент на регионализацию негативно отразился на общем уровне либерализации корейской торговли в рамках ССТ по сравнению с уровнем обязательств Кореи в ВТО [26].

Подобная «ограниченная» либерализация ставит ряд вопросов относительно возможностей для повышения посредством ССТ эффективности националь-

1 韓 FTA 무역비중, 10년 새 35%→85% 확대 전망 [Korean trade within FTA is projected to increase from 35% to 85% within next 10 years] // Newsis 2013.14.06. URL: <http://www.newsis.com/article/view.htm?cID=&ar_id=NISX20130613_0012158304>.

2 К ним относятся рис, говядина, свинина, мясо курицы и утки, яблоки, груши, виноград, цитрусовые, красный перец, чеснок и лук // Im, Jeongbin. 2014. *Impacts of Korea-China FTA on the Korean agriculture*. URL: <http://ap.ftic.agnet.org/ap_db.php?id=353>.



ной экономики. В низкоконкурентной среде, которая формируется в результате множественных изъятий, корейские компании не имеют достаточных стимулов для поиска новых возможностей оптимизации производства. Ранее экономический эффект от заключения преференциальных соглашений для промышленности достигался за счет увеличения числа новых соглашений, что позволяло количественно наращивать объемы экспорта, сохраняя общую стратегию ведения бизнеса. Однако с сокращением возможностей для заключения новых соглашений наращивать экспорт за счет экстенсивных факторов будет сложнее. В этих условиях добиться увеличения экспорта и повышения эффективности можно либо в рамках многосторонней либерализации, либо посредством ССТ, предполагающих более комплексную либерализацию.

Осознавая указанные ограничения, корейские власти снова начали проявлять большой интерес к многосторонней повестке в рамках ВТО. Президент Ли Мен Бак (2008–2012) поддержал инициативу скорейшего завершения Дохийского раунда, о чем свидетельствует включение данного вопроса в повестку саммита Большой двадцатки в Сеуле в 2010 г.¹ Действующий президент Пак Кын Хе в своей речи на саммите АТЭС в 2013 г. также отметила важность «процветания многосторонней торговой системы» [37]. Можно предположить, что такое поведение корейских лидеров основано на предположениях о тех выгодах, которые может предоставлять многосторонняя либерализация для развития страны. Кроме того, существуют объективные обстоятельства, которые заставили корейское руководство вновь обратиться к деятельности ВТО и могут оказывать влияние на выбор общего направления торговой политики.

Во-первых, корейский бизнес весьма озабочен своими позициями в мировой торговле, сегодня характеризующейся высокой степенью географической фрагментации. Глобальные производственные системы изменили подходы к тому, что означает быть вовлеченным в мировую торговлю. Корейские фирмы, как и другие вертикально-интегрированные компании, вынуждены контролировать большой спектр операций, осуществляемых в разных регионах мира [50, р. 4]. Подобная структура бизнеса требует высокого уровня координации производства и торговли внутри компании, оптимизации всей ее деятельности². Принимая во внимания тот факт, что общий уровень тариф-

1 *Итоговая декларация лидеров стран Большой двадцатки, принятая на саммите в Сеуле. The G20 Seoul Summit Leaders' Declaration, 2010. 11–12 nov. URL: <<http://www.iccwbo.org/Advocacy-Codes-and-Rules/BASCAP/International-engagement-and-Advocacy/G20-Seoul/>>.*

2 *Вертикальная специализация предполагает высокую степень интенсивности транспортных операций. Товары пересекают границы много раз, поэтому даже небольшие транспортные издержки и торговые споры имеют тенденцию накапливаться и давать большой экономический эффект [55, р. 3].*



ных барьеров в мире уже находится на довольно низком уровне, дальнейшая оптимизации возможна в случае разрешения таких вопросов, как содействие торговле, прозрачность и проч., являющихся частью повестки ВТО.

Во-вторых, вызывает сомнения, что ССТ могут обеспечить надлежащий уровень регулирования всей совокупности операций корейских глобальных компаний. Для этого ВТО обладает существенно большими возможностями. В ВТО заложен потенциал превратиться в «наиболее эффективную и влиятельную экономическую организацию» [42, р. 3], чего нельзя сказать о преференциальных соглашениях, ограничивающих достигнутый эффект только странами, их подписавшими.

В-третьих, в 2016 г. согласно взятым на себя обязательствам в ВТО, Республика Корея должна установить тарифы на импорт риса вместо действующей системы квотирования. Социальная значимость данного вопроса заставляет корейские власти искать пути снятия напряженности в обществе, которая может возникнуть. Поэтому в настоящий момент они уделяют больше внимания вопросам многосторонней либерализации.

Необходимо отметить, что Корея пока не дала официального согласия на участие в транстихоокеанском партнерстве, предложенном США. Корея медлит с ответом, объясняя это тем, что у нее уже есть ССТ с США, и она сможет присоединиться в любой момент позднее. Однако позицию Кореи можно объяснить и опасениями относительно перспектив открытия национального рынка для конкурентоспособных товаров японской промышленности¹.

Заключение

В формировании и проведении своей торговой политики Республика Корея стремилась сочетать два формата либерализации — многосторонний и региональный. При этом, несмотря на то что в определенные моменты времени происходило относительное усиление или ослабление одного либо другого компонента, цель оставалась неизменной — максимизировать выгоды от торговли для повышения уровня национального благосостояния. Так, членство в ВТО позволило Корее находиться в русле мировых тенденций развития торговли, стать неотъемлемой частью глобальных производственных систем, увеличить объемы экспорта, что было особенно важно в первые десятилетия экономического развития страны. ССТ в более поздние годы способствовали количественному наращиванию экспорта и тем самым росту экономики в условиях, когда

1 최병일. TPP 강 건너 불이 아니다 [TPP is not 'fire on other bank of the // 동아일보2015-04-28. URL: <<http://news.donga.com/3/all/20150428/70947262/1>>.



международная торговая система не позволяла это достичь. Акцент на регионализацию позволял корейскому правительству обеспечивать должный баланс между уровнем внешнеторговой открытости и степенью защищенности национального рынка.

Торговая политика Республики Корея предполагала дифференцированный подход к обсуждению вопросов различной степени сложности в зависимости от уровня развития торгового партнера. Именно по этой причине ССТ, ею заключенные, весьма неоднородны по своему содержанию и уровню либерализации. Обширная повестка соглашений с ЕС и США сочетается с множественными исключениями в соглашениях с ЕФТА, Сингапуром и Китаем.

В настоящее время Республика Корея должна решать вопрос о присоединении к активно лоббируемому Соединенными Штатами транстихоокеанскому партнерству. В случае принятия положительного решения корейская торговая политика, скорее всего, пойдет по пути дальнейшего усиления компонента региональной либерализации. В случае же отказа весьма вероятно перенесение акцента на многосторонний формат. В пользу данного варианта говорит и то, что на современном этапе развития именно многосторонняя система может открыть Корею новые возможности и перспективы.

Литература

- [1] *Dukgeung Ahn*. GATT/WTO dispute settlement and Korea: from passivity to aggression // CDAMS Discussion paper. 2004. 04/3E.
- [2] *Amsden A., Hikino T.* The bark is worse than the bite: new WTO law and late industrialization // *Annals of American Political and Social Science*. 2000. Vol. 570 (July). P. 104–114.
- [3] *Armstrong Sh.* Korea: beyond preferential trade deals // *Korea's Economy*. 2012. Korea Economic Institute of America. URL: <<http://keia.org/category/publication-category/koreas-economy/koreas-economy-2012>>. P. 35–41.
- [4] *Bagwell K., Staiger R. W.* An economic theory of GATT // *American Economic Review*. 1999. Vol. 89. P. 215–248.
- [5] *Bhagwati J.* US trade policy: The infatuation with FTAs. Discussion Paper Series. 1995. Columbia University. No. 72.
- [6] *Brown D.K., Deardorff A.V., Stern R.M.* Multilateral, regional and bilateral trade-policy options for the United States and Japan // *World Economy*. 2003. Vol. 26. No. 6. P. 803–828.



- [7] *Busch M.L., Mansfield E.D.* The political economy of trade policy // Denmark R.A. et al. (eds). The international studies compendium project. Oxford: Wiley-Blackwell, 2011.
- [8] *Choi Y.J.* East Asian regionalism and South Korea's strategy: Lessons from the experience of middle power activism. 2004. URL: <http://www.jpi.or.kr/board/run/download.php?board_id=peaceindustry&page=1&row_per_page=15&page_per_block=10&pds_uid=1304>.
- [9] *Corning G.P.* Trade regionalism in a realist East Asia: Rival visions and competitive bilateralism // *Asian Perspective*. 2011. Vol. 35. No. 2 (April-June). P. 259-286.
- [10] *Deese D.A.* World trade politics: Power, principles, and leadership. L.: Routledge, 2008.
- [11] *Dent Ch.* Free trade agreements in the Asia-Pacific: A risky game being played at the wrong time. Evian Group Policy Brief. 2006. April. URL: <<http://www.imd.org/uupload/EvianGroup/PUBLICATIONS/1236.pdf>>.
- [12] *Feenstra R., Hamilton G.* Emergent economies, divergent paths: economic organization and international trade in South Korea and Taiwan. N.Y.: Cambridge University Press, 2006.
- [13] *Frankel J., Romer D.* Does trade cause growth? // *American Economic Review*. 1999. Vol. 89. No. 3. P. 379-399.
- [14] *Gawanade K., Krishna P., Olarreaga M.* What governments maximize and why: The view from trade // *International Organization*. 2009. Vol. 63. Iss. 03. July. P. 491-532. URL: <<http://dx.doi.org/10.1017/S0020818309090171>>.
- [15] *Grossman G.M., Helpman E.* Trade wars and trade talks // *Journal of Political Economy*. 1995. Vol. 103. P. 675-708.
- [16] *Hamilton G., Feenstra R., Petrovic M.* The emergence of demand-responsive economies: A reassessment of the 'Asian Miracle' (mimeo). Wash.: University of Washington, 2003.
- [17] *Holmes P., Hoekman B.* Competition policy, developing countries and the WTO. World Bank. Wash., 2004.
- [18] *Humphrey J.* Upgrading in global value chains. Working Paper. 2004. No. 28.
- [19] *Hwang Doo-yun.* Korea's international trade policy in the global age // *East Asian Review*. 2001. Vol. 13. No. 3. P. 3-20.

- [20] *Irwin D.A.* Welfare effects of British Free trade: Debate and evidence from the 1840's // *Journal of Political Economy*. 1988. Vol. 96. No. 6. P. 1142–1164.
- [21] *Irwin D.* The rise of US antidumping actions in historical perspective. NBER Working Paper. 2004. No. 10582. URL: <<http://www.nber.org/papers/w10582>>.
- [22] *Johnson H.G.* Optimum tariffs and retaliation // *The Review of Economic Studies*. 1954. Vol. 21. P. 142–153.
- [23] *Kasahara S.* The Asian development state and the flying geese paradigm. UNCTAD discussion papers. 2013. No. 213. URL: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/osgdp20133_en.pdf>.
- [24] *Kawai M.* East Asian economic regionalism: progress and challenges // *Journal of Asian Economics*. 2005. Vol. 16. P. 29–55.
- [25] *Kawai M., Wignaraja G.* The Asian 'Noodle Bowl': Is it serious for business? ADBI Working Paper Series. 2009. Vol. 136. April. URL: <<http://www.adbi.org/files/2009.04.14.wp136.asian.noodle.bowl.serious.business.pdf>>.
- [26] *Koo Min Gyo.* South Korea's FTAs: moving from an emulative to a competitive strategy. Conference paper, the International Symposium 'Competitive Regionalism', Ibuka International Conference Hall. Tokyo, Japan: Waseda University, 30–31 May 2008.
- [27] *Koo Min Gyo.* Embracing Free Trade Agreements, korean style: From developmental mercantilism to developmental liberalism // *The Korean Journal of Policy Studies*. 2010. Vol. 25. No. 3. P. 101–123.
- [28] Korea to open service sectors under WTO DDA format // *Korea.net*, 25 May 2005. URL: <http://www.korea.net/news/news/NewsView.asp?serial_no=20050524017&part=109&SearchDay=>>.
- [29] *Korgun I., Popova L.* Role of foreign economic factors in Korea's economic development. S.-Pt.: Saint-Petersburg State University Publishing House, 2011.
- [30] *Lee Y.K., Kim H.* Korean agriculture after the Uruguay round and world agricultural policy reform. [Conference paper] The International Conference 'Agricultural policy reform and the WTO: where are we heading?' Capri (Italy) 23–26 June. URL: <<http://www.ecostat.unical.it/2003agtradeconf/Contributed%20papers/Lee%20and%20Kim.pdf>>.
- [31] *Lee You-il, Lee Kyung Tae.* Economic nationalism and globalisation in South Korea: A critical insight // *Asian Perspective*. 2015. Vol. 39. No. 1 (January–March). P. 125–151.

- [32] *Lee Y.S.* The beginning of economic integration between East Asia and North America? // Buckley R., Lo V.I., Boule L. (eds). *Challenges to Multilateral Trade: The impact of Bilateral, preferential and regional agreements*. Netherland: Kluwer Law International, 2008. P. 125–160.
- [33] *Lejarraga I.* Multilateralising regionalism: Strengthening transparency disciplines in trade // *OECD Trade Policy Papers*. 2013. No. 152. URL: <<http://dx.doi.org/10.1787/5k44t7k99xzq-en>>.
- [34] *Lloyd P.* New bilateralism in the Asia Pacific // *World Economy*. 2002. Vol. 25. No. 9. P. 1279–1296.
- [35] *Nakatomi M.* Global Value Chain' in East Asia. Presentation for the launch of the WTO and IDE-JETRO publication *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia*, 2011. URL: <http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/miwi_06june11_nakatomi_e.ppt>.
- [36] URL: <<http://www.oecd.org/tad/agricultural-policies/producerandconsumersupportestimatesdatabase.htm>>.
- [37] *Park Geun-Hye.* Speech at APEC Leader's Meeting in Indonesia. 2013. 8 October. URL: <http://www.mofa.go.kr/webmodule/htsboard/template/read/engreadboard.jsp?typeID=12&boardid=14195&seqno=312896&c=&t=&pagenum=1&ableName=TYPE_ENGLISH&p=&dc=&wc=&lu=&vu=&iu=&du=>>.
- [38] *Park S.-H., Koo M.G.* Forming A Cross-Regional Partnership: The South Korea-Chile FTA And Its Implications // *Katada S.N., Solis M.* (eds). *Cross Regional Trade Agreements: Understanding Permeated Regionalism in East Asia*. N.Y.: Springer, 2008. P. 27–46.
- [39] *Park Y.B., Moon S.B.* Korea's FTA policy structure. Conference paper, the AKSE Conference 'Korea and the World Economy'. 2006. 7–8 July, Korea University (Seoul).
- [40] *Rhyu S.Y.* South Korea's political dynamics of regionalism: A comparative study of Korea-Japan FTA and Korea-U.S. FTA // *Aggarwal V.K., Lee Seungjoo* (eds). *Trade policy in the Asia-Pacific: The role of ideas, interests and domestic institutions*. N.Y.: Springer, 2011. P. 71–87.
- [41] *Rodrik D.* The global governance of trade as if development really mattered. Report submitted to the UNDP. 2001. URL: <<http://www.giszpenc.com/globalciv/rodrik1.pdf>>.
- [42] *Ruggiero R.* The future path of the multilateral trading system. WTO Director-General's address to the Korean Business Association. 17 April. URL: <http://www.wto.org/english/news_e/pres97_e/seoul.htm>.



- [43] *Sally R.* Developing country trade policy reform and the WTO // *Cato Journal*. 2000. Vol. 19. No. 3. URL: <<http://object.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/2000/1/cj19n3-8.pdf>>.
- [44] *Schott J.J.* The Doha dilemma: Implications for Korea and the Multilateral Trading System. Conference paper, the KITA-PIIE International Conference, 2011. 26 September, South Korea.
- [45] *Schott J.J., Cimino C.* Should Korea Join the Trans-Pacific Partnership? Peterson Institute for International Economics, Policy Brief PB 2014. 14–22 September.
- [46] *Sohn Y., Koo M.G.* Securitizing trade: The case of the Korea-US free trade agreement // *International Relations of the Asia-Pacific*. 2011. No. 11. P. 433–460.
- [47] *Solís M.* South Korea's fateful decision on the Trans-Pacific Partnership // *Policy Paper*. 2013. No. 31 (September). Wash.: Brookings Institute.
- [48] *Srinivasan T.N., Bhagwati J.* Outward orientation and development: Are the revisionists right? // *Economic growth center, Yale University Center*. Discussion Paper No. 806. 2001. URL: <http://www.econ.yale.edu/growth_pdf/cdp806.pdf>.
- [49] *Stern J. et al.* *Industrialization and the State: The Korean heavy and chemical industry drive* (Harvard Studies in International Development). Harvard: Harvard University Press, 1995.
- [50] *Sturgeon T., Lee J.-R.* Industry co-evolution and the rise of a shared supply-base for electronics manufacturing // *Massachusetts Institute of Technology Working Paper Series*. 2001. MIT-IPC-01-003.
- [51] *Sutyryn S.* International Trading System — Does it really represent a public good? // *World Journal of Management & Economics*. 2007. No. 2 (2). URL: <http://worldec.ru/content/articles/WJMEEC-Volume_2_Issue_1.pdf>.
- [52] *Sutyryn S.* Regional and global in the inter-civilizational cooperation // *Saint-Petersburg State University Journal (Economics Series 5)*. 2006. No. 1. P. 55–63.
- [53] *Sutyryn S., Korgun I.* Korea in the International Trading System. Saint-Petersburg, 2008 (In Russian).
- [54] URL: <<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>>.
- [55] *Venables A.J.* Vertical specialization. Unpublished mimeo. Geneva: ILO, 2002.



- [56] *Winters L.A.* Trade policy as development policy: Building on fifty years' experience. UNCTAD Round Table report 1999. URL: <http://www.unctad.org/en/docs/ux_tdxrt1d2.en.pdf>.
- [57] WTO. World Trade Report. The WTO and preferential trade agreement: from co-existence to coherence. Geneva, 2011.
- [58] WTO. Trade Policy Review of the Republic of Korea. WT/TPR/S/19. 1996.
- [59] WTO. Trade Policy Review of the Republic of Korea. WT/TPR/S/137. 2004.
- [60] WTO. Trade Policy Review of the Republic of Korea. WT/TPR/S/204/Rev.1. 2008a.
- [61] WTO. Unofficial guide to the revised draft modalities — agriculture, December 6. 2008b. URL: <http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/ag_modals_dec08_e.htm>.
- [62] WTO. WT/MIN(09)/ST/14. 2009a. December 1.
- [63] WTO. WT/MIN(11)/ST/21. 2009b. December 16.
- [64] WTO. Trade Policy Review of the Republic of Korea. WT/TPR/S/268. 2012.
- [65] WTO. Trade Profiles 2014.
- [66] *Yoshimatsu H.* Political Leaders' Preferences and Trade Policy: Comparing FTA Politics in Japan and South Korea, *Asian Politics & Policy*. 2012. No. 4 (2). P. 193–212.
- [67] *Bae C.K., Kim J.G., Kum H.Y., Chang Y.J.* 한국 기발효 FTA의 경제적 효과 분석 [Analysis of Economic Effect of Korea's FTAs] // KIEP Research Paper. 2012. No. 12–03.
- [68] *Lee J. H.* 농업 문제에 대한 몇 가지 오해 [Several common mistakes about agriculture] // *Korean Economy Magazine*. 2014. Vol. 946. 13 January. URL: <http://magazine.hankyung.com/business/apps/s?popup=0&nid=01&c1=1002&nkey=2014011600946000351&mode=sub_view>.
- [69] *Song Y.K.* 서비스 협상 전망 및 대응방안 [Agreement on services and perspectives for Korea] // DDA 협상 전망 및 분야별 대응방안 DDA hyeopssang jeonmang mit bunyabyeol daeeungbangan [DDA and Korea's response to negotiations]. Seoul. 2008. P. 45–63. URL: <http://www.prism.go.kr/homepage/researchCommon/retrieveResearchDetailPopup.do;jsessionid=277326EDBEF1C7790C1657B4F97E9B8E.node02?research_id=1260000-200800033>.
- [70] 산업발전법 [Law on industrial development] URL: <<http://www.law.go.kr/lsInfoP.do?lsiSeq=136954#0000>>.



- [71] 서비스발전·관광진흥법 등 6개 무산... 6월 국회 처리도 불투명. 한국일보2015.05.07 04:40 [Prospects remain unclear about passing of law on service sector development and law for promotion of tourism industry in June]. Available at: <<http://www.hankookilbo.com/v/a151e49be0c14ddcade df7cf54f750ba>>.
- [72] 최병일. TPP, 강 건너 불이 아니다 [TPP is not ‘fire on other bank of the river // 동아일보2015-04-28. URL: <<http://news.donga.com/3/all/20150428/70947262/1>>.
- [73] 韓 FTA 무역비중, 10년 새 35%→85% 확대 전망 [Korean trade within FTA is projected to increase from 35% to 85% within next 10 years] // Newsis 2013-06-14. URL: <http://www.newsis.com/article/view.htm?CID=&ar_id=NISX20130613_0012158304>.

Sutyryn S., Korgun I.¹

Trade policy of the Republic of Korea: searching for the balance between regional and multilateral liberalisation

This research deals with some of the issues relating to Korea’s trade policy. Authors focus on how GATT participation aided Korean development in the early stages of growth and reasons why the government turned to FTA policy in 2000’s. The paper argues that current domestic and international environment opens new opportunities for Korea to maximize economic benefits through wider engagement in the multilateral trading system, therefore it is ready to play a more active role in various arrangements and pledged its commitment for Doha round completion. However, prospects that regional dimension of Korea’s trade policy will deepen cannot be abolished fully since government might decide positively on TPP participation.

Key words: *trade policy, WTO, free trade agreements, Republic of Korea.*

1 Sutyryn Sergei — Professor, World Economy Department Head, WTO Chair-Holder, St. Petersburg State University; Korgun Irina — HK research professor Asia Pacific Research Center (APRC), Hanyang University (Seoul, Korea).



Александров О.В.¹

Новые механизмы поддержки национального экспорта в рамках реализации государственных программ развития внешнеэкономической деятельности в условиях присоединения к ВТО

Рассмотрены основные положения Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам, принятого по итогам Уругвайского раунда переговоров ВТО, а также основные механизмы поддержки национального экспорта.

Ключевые слова: ВТО, экспорт, поддержка экспорта, государственные программы, страхование, деривативы, квазигосударственные гарантии.

Прошло уже более двух лет с момента ратификации Российской Федерацией Протокола о ее присоединении к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации (ВТО) от 15 апреля 1994 г.

Необходимо отметить, что Россия вступила в ВТО в не самый благоприятный для нее момент с точки зрения ситуации в мировой экономике, а также в условиях, когда в стране еще не были проведены структурные реформы и широкомасштабная модернизация.

При этом вместе со вступлением в ВТО Россия приняла на себя существенные обязательства, выражающиеся, в частности, в соблюдении ряда ограничений, связанных с мерами защиты внутреннего рынка, принятыми ВТО в разные годы. Так, Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам [1], принятое по итогам Уругвайского раунда переговоров ВТО, накладывает ограничения на предоставление субсидий экспортерам в странах — членах данной организации. В соответствии с названным соглашением (ст. 1.1) наличие субсидирования признается в случаях, если имеется финансовый

1 Александров Олег Владимирович — директор ЦЭФК Групп.

вклад правительства или любого государственного органа на территории страны — члена ВТО, при котором:

- практика правительства предусматривает прямую передачу средств (в виде грантов, займов, взносов), потенциальную прямую передачу средств или обязательств, т.е. гарантий по кредитам;
- доходы правительства, которые в иных случаях должны были бы поступить в бюджет, не уплачиваются либо не собираются, т.е. предоставляются бюджетные стимулы, такие как налоговые кредиты;
- правительство предоставляет товары или услуги, отличные от общей инфраструктуры, либо закупает товары;
- правительство участвует в механизме финансовой поддержки экспортеров или уполномочивает на это иную организацию (направляя ей финансовые средства) и таким образом предоставляет преимущество экспортерам (для целей ст. XVI ГАТТ-94).

В указанном Соглашении есть также понятие «специфическая» субсидия — субсидия, предоставляемая предприятию или отрасли (или группе предприятий либо группе отраслей), находящимся в юрисдикции, предоставляющей субсидию. В соответствии с Соглашением именно специфические субсидии являются предметом санкций. Соглашение предусматривает три категории таких субсидий:

- «запрещенные» — субсидии, которые по закону или сложившейся практике полностью либо в качестве одного из критериев предоставляются в зависимости от результатов экспорта или преимущественного использования национальной продукции;
- «требующие вмешательства» (Соглашением предусмотрено, что страны-члены не будут использовать субсидирование, приводящее к значительному негативному эффекту или серьезной предвзятости по отношению к другим странам-членам, под которой подразумевается уровень субсидирования, превышающий 5% «ad valorem»);
- остальные субсидии, которые «не требуют вмешательства» (в их отношении по итогам рассмотрения могут приниматься рекомендации ВТО).

Данные положения не распространяются на наименее развитые страны (доход на душу населения менее 1000 долл.), а также на развивающиеся страны в течение восьми лет после вступления в ВТО.

Учитывая, что Российская Федерация, относящаяся к развитым странам, 22 августа 2012 г. официально стала членом ВТО, указанные выше ограничения вступили в силу на ее территории и уже достаточно сильно отразились на состоянии отечественной экономики.

Краха экономики России, конечно, не произошло, но по итогам 2013–2014 гг. [2] налицо замедление темпов ее роста, которое, на наш взгляд, является прямым следствием вступления России в ВТО, даже без учета отрицательного влияния геополитической ситуации, сложившейся в 2014 г.

При этом на фоне рецессии в России особенно заметны более высокие показатели роста экономик наших основных внешнеторговых партнеров (ряда стран Евросоюза, Китая, США и Японии).

Данные российской таможенной статистики говорят всего о 2,6% росте импорта по итогам 2013 г. (по сравнению с 2012 г.) [3], но необходимо отметить, что это в среднем, а если более детально рассмотреть структуру экспорта и импорта, то получается следующее.

В 2013 г., по данным Росстата, существенно возрос импорт продовольственных и сельскохозяйственных товаров, а также продукции химической промышленности. Так, импорт сухого молока составил 164,4% показателя аналогичного периода 2012 г., кукурузы — 135,2%, масла сливочного — 113,7%. Кроме того, значительно вырос импорт сыров и творога, а также фруктов. В то же время существенно сократился экспорт пшеницы (86,1% от аналогичного периода 2012 г.), ячменя (всего 68,2%), риса (46,1%), подсолнечника (еще меньше — 28,1%).

Из основных промышленных товаров значительно сократился экспорт калийных удобрений (60,1% показателя аналогичного периода 2012 г.), металлов и изделий из них (92%), в том числе черных металлов (91%). Также сократился, хотя и не столь существенно, экспорт сырой нефти (96% показателя аналогичного периода 2012 г.).

В 2014 году, несмотря на существенное улучшение ситуации с экспортом злаков, тенденция сокращения экспорта основных промышленных товаров сохранилась, особенно газа природного (экспорт составил всего 81,4% уровня 2013 г.), сырой нефти (88,6%), машин, оборудования и транспортных средств (91,1%), продукции химической промышленности, каучука (94,6%), удобрений минеральных азотных (96,6%), цветных металлов и изделий из них (97,7%).

Данные по импорту сельскохозяйственных и продовольственных товаров показали, что по итогам 2014 г. даже с учетом введенных Россией ответных санкций существенно возросла зависимость нашей страны от импорта овощей (особенно свежего картофеля — 153,4% уровня 2013 г., лука и чеснока — 138,7, капусты — 121,3, огурцов — 107,3%), сахара-сырца (125,6%), молока и сливок несгущенных (106,8%), масла сливочного (104,7%).

При этом необходимо отметить, что ожидаемого эффекта от вступления в ВТО в части снижения индекса потребительских цен за этот период также не произошло. В 2013 г. рост индекса потребительских цен составил 106,8% (за январь — декабрь 2013 г. по сравнению с январем — декабрем 2012 г.), в I кв. 2014 г. (еще до введения взаимных санкций России, США и ЕС) темпы роста индекса потребительских цен тоже сохранялись высокими (за январь — март 2014 г. — 106,4% к уровню января — марта 2013 г.), а по итогам

всего 2014 г. рост индекса потребительских цен составил 111,4% (к уровню декабря 2013 г.).

Таким образом, потребители пока не получили каких-либо преимуществ от вступления в ВТО. А ситуация с введением взаимных санкций, начиная с марта 2014 г., еще более усугубила проблемы высокой инфляции, снижения экспорта и увеличения зависимости от импорта (правда, уже из стран Азии и Латинской Америки).

В целом это означает, что практически все защитные меры пока эффективно не работали и существенных преимуществ российские экспортеры не получили.

В настоящее время действующим обновленным планом мероприятий («дорожной картой») «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта», утвержденным распоряжением Правительства от 25 февраля 2014 г. № 259-р [4], предусмотрена реализация в 2014–2015 гг. следующих мер по расширению ассортимента и повышению доступности финансовых услуг для экспортеров:

- расширение практики субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам, связанным с поддержкой производства высокотехнологичной продукции, коммерческим банкам в рамках средств, предусмотренных в федеральном бюджете;
- создание инструментария открытого акционерного общества «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭСКАР) по предоставлению 100%-ного страхового покрытия экспортных проектов;
- формирование и обеспечение реализации механизма рефинансирования финансовых институтов под залог экспортных кредитов, обеспеченных договором страхования открытого акционерного общества «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» по процентным ставкам, установленным советом директоров Банка России.

Однако, на наш взгляд, заявленных выше механизмов для поддержки национального экспорта в нынешних условиях будет явно недостаточно.

Следовательно, появляется необходимость разработки и внедрения новых механизмов оказания поддержки российским экспортерам промышленной продукции и государственной поддержки приоритетных отраслей промышленности, а также внесения изменений в действующую нормативно-правовую базу, определяющую государственную финансовую поддержку российских экспортеров промышленной продукции и государственную поддержку приоритетных отраслей промышленности, включая внесение изменений в Концепцию развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации, одобренную распоряжением Правительства РФ от 14 октября

2003 г. № 1493-р, с учетом норм ВТО и рекомендаций ОЭСР, а также в стратегии развития приоритетных отраслей промышленности.

В качестве новых механизмов поддержки национального экспорта в условиях присоединения к ВТО можно задействовать следующие:

- развитие механизмов взаимного страхования экспортеров (путем поддержки создания и функционирования обществ взаимного страхования экспортеров);
- развитие производных финансовых инструментов (деривативов) для нужд российских экспортеров, в том числе для формирования более объективных ценовых условий по экспортным контрактам;
- использование незапрещенных видов субсидий, которые не вызовут существенных санкций со стороны ВТО.

Необходимо отметить, что возможность развития взаимного страхования экспортеров предоставляется в соответствии с Федеральным законом от 29 ноября 2007 г. № 286-ФЗ «О взаимном страховании», предусматривающим, что объектом взаимного страхования могут быть имущественные интересы членов обществ взаимного страхования, связанных, в частности, с риском ответственности за нарушение договора (страхование гражданской ответственности), а также с осуществлением предпринимательской деятельности (страхование предпринимательских рисков) [6]. Использование данного механизма будет для экспортеров значительно дешевле, чем простое страхование экспортных кредитов, при этом возможные расходы на поддержку таких обществ со стороны государства могут быть значительно меньше, чем, например, в случае с ЭКСАР.

Расширение использования производных финансовых инструментов в качестве меры поддержки экспорта заключается в оказании содействия российским экспортерам в возможности выставить экспортные фьючерсные контракты на торги на российских и международных товарных биржах (например, на Санкт-Петербургской, Австралийской и Чикагской).

В первую очередь речь идет о возможности обращения на биржах таких производных финансовых инструментов, как опционы и фьючерсы российских экспортеров на товарные экспортные контракты, связанные с поставкой нефти, газа, электроэнергии и злаков.

При этом содействие государства может заключаться в упрощенном порядке регистрации и участия российских экспортеров в такого рода торгах, в компенсационных мерах (в части компенсации уплаты биржевых комиссий), а также в предоставлении квазигосударственных гарантий по фьючерсным контрактам.

Если говорить о задействовании механизма использования незапрещенных в ВТО видов субсидий, то речь может идти об использовании таких субси-



дий, которые «не требуют вмешательства» (с уровнем субсидирования менее 5% цены товара). Данный механизм также может стать перспективным дополнением системы мер по поддержке национального экспорта.

Для реализации указанных механизмов необходимо задействовать существующие российские институты развития, например, неоправданно «забытый» Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк (ЗАО «Росэксимбанк»), а также возможности и ресурсы Внешэкономбанка и ЭКСАРА.

Внедрение в практику названных механизмов потребует внесения новых изменений в Государственную программу Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности», утвержденную постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 330, государственные программы Российской Федерации по развитию приоритетных отраслей промышленности в части реализации мер, направленных на совершенствование поддержки экспорта промышленной продукции и поддержки приоритетных отраслей промышленности в новых условиях, а также изменений в распоряжение Правительства РФ от 29 июня 2012 № 1128-р «О плане мероприятий (“дорожной карты”) “Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта”».

Кроме того, следует внести существенные корректировки в Концепцию развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации, одобренную распоряжением Правительства РФ от 14 октября 2003 г. № 1493-р, а также изменения в Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О Банке развития» и другие законодательные акты.

В отсутствие такого рода механизмов сложившаяся негативная ситуация в российском экспорте будет способствовать возможной затяжной стагнации нашей экономики, которая может продлиться в ближайшие три-пять лет. Это произойдет, если не будут приняты и реализованы соответствующие специальные меры, в первую очередь Министерством промышленности и торговли РФ и Министерством экономического развития РФ, которые задействуют указанные выше механизмы с учетом обязательств, принятых Российской Федерацией в рамках ВТО.

Литература

- [1] Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. URL: <http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf>.
- [2] О состоянии внешней торговли в I полугодии 2014 года. URL: <http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/169.htm>.



- [3] О состоянии внешней торговли в 2013 году. URL: <http://www.gks.ru/bgd/free/B09_03/IssWWW.exe/Stg/d03/31.htm>.
- [4] План мероприятий («дорожная карта») «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2012. № 28. Ст. 3928.
- [5] Федеральный закон «О взаимном страховании» от 29 ноября 2007 г. № 286-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2007. № 49. Ст. 6047.
- [6] Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 42. Ст. 4093.

Alexandrov O.¹

***Employment of New Mechanisms
for Supporting National Export
within programs of development of export
activities after WTO accession***

The article reviews the core provisions of the WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures and describes the key mechanisms aimed at facilitating national export.

Key words: *derivatives, export, export facilitation, insurance, quasi-state guarantees, WTO.*

1 Alexandrov Oleg — Director CEFC Group.



Лард С.¹

Обзор систем торговых преференций для беднейших стран

Окончание. Начало в № 1/1 2015

Проанализировано оказание помощи беднейшим странам с целью повышения эффективности их торговых операций, осуществляемых на семи приоритетных рынках (Канады, Китая, Европейского Союза, Индии, Японии, Южной Кореи и США — посредством предоставления им преференциального режима доступа на указанные рынки).

Данная проблема рассмотрена не только в страновом аспекте, но и с точки зрения охвата производимой продукции, ограничений по отдельным программам преференций, оценки стоимости программ помощи, включая потенциал для внесения улучшений, и потенциальных последствий от завершения Доха-раунда ВТО.

Сформулированы некоторые предложения по программам помощи, чтобы они способствовали большему вкладу в сферу торговли НРС, в ускорение их экономического развития.

Ключевые слова: НРС, торговые преференции, квоты, программы помощи развитию.

3. Правила происхождения товара

Правила происхождения товара могут определять, будет ли экспортер получать выгоду из льготных условий на иностранных рынках². Эти правила сильно различаются между членами ВТО, иногда даже между соседними тарифными линиями. Правила происхождения товара очень важны, потому что сейчас многие товары проходят через несколько стадий обработки в разных странах, но не все из них получают выгоду при одинаковом режиме ввоза в импортирующей стране. Цель этих правил — предотвращение «отклонений в торговле», или просто переотправки, когда товары из

1 Лард Сэм — в разные годы ведущий экономист ЮНКТАД, Всемирного банка и ВТО.

2 Имеется большая литература по данному вопросу. См., например: Inata S. *Rules of Origin in International Trade*. Cambridge University Press, 2009.



не привилегированных стран переправляют через страну-бенефициара, у которой есть преимущество, возможно с изменением маркировки, чтобы избежать таможенных и антидемпинговых пошлин.

Главные правила, которые используются для определения происхождения товара:

- доля добавленной стоимости в странах, где обрабатывают товар;
- наличие существенной переработки, а не просто перегрузка или смена маркировки в последней стране отгрузки;
- произошло ли в результате обработки изменение тарифной позиции (тарифного кода).

Некоторые страны, в том числе и Ассоциация стран Юго-Восточной Азии, используют простое, обобщенное правило для всех товаров, и ни одно правило не доминирует. В таком случае страна-импортер может применить любое из этих правил или все правила. В случае правила добавленной стоимости (адвалорной доли) эта доля может варьироваться в зависимости от тарифной линии. Так, в общеевропейской системе правил происхождения товара 200 страниц правил, изменяющихся от одной тарифной линии к другой.

Три основные черты правил происхождения влияют на происхождение товара: накопление (кумуляция), толерантность и покрытия.

Кумуляция позволяет производителям импортировать материалы из той или иной страны либо региона, не влияя на решение о стране происхождения. В основном так происходит, когда материалы импортируются из той страны, для которой предназначаются эти товары. Например, по закону «Об обеспечении роста и возможностей в Африке (*African Growth and Opportunity Act, AGOA*) африканское швейное предприятие-экспортер импортирует ткань из Америки, производит одежду, а затем и экспортирует ее в Америку. Кумуляция может быть диагональной и полной. Диагональная кумуляция — импорт товаров из одобренной третьей страны или региона. Полная кумуляция позволяет рассматривать товар как происходящий из данной страны, даже если его изменение (степень приработки) не удовлетворяет нормальным правилам происхождения, в сущности, это — просто признание товара, произведенного в последней стране-экспортере.

Правило толерантности (or de minimis) рассматривает только существенную трансформацию или изменение тарифной позиции, но не правило добавленной стоимости, это позволяет использовать определенную долю материалов, не произведенных в данной стране-экспортере, и не влияет при этом на решение о стране происхождения.

Правило покрытия предусматривает, что материалы, приобретшие статус происхождения в стране экспорта конечного продукта, по правилам происхождения для данного продукта могут рассматриваться как продукт, происходящий в стране экспорта для любой другой дополнительной обработки или трансформации.



Правила происхождения являются особенно сложными в случае с производством ткани и одежды, представляющих большой интерес для многих развивающихся и слабо развитых стран. Например, правила происхождения в ЕС для хлопковой одежды требуют, чтобы пряжа и ткани, используемые в производственном процессе были произведены локально, для получения права на льготный доступ. США применяют правило изменения тарифных кодов, исключающих использование импортируемой хлопчатобумажной ткани, пряжи и хлопковой нити, а также видимой подкладки.

Правила происхождения могут защищать местных производителей в стране-импортере. Кроме того, они могут увеличивать затраты на снабжение рынков, предоставляющих преимущество импортеру за счет требования изменений в производстве и/или использования более дорогих материалов, чтобы соответствовать правилам. Правила происхождения могут быть важным фактором при принятии инвестиционных решений, если создают неуверенность в отношении степени привилегированного доступа, который будет возможен для готовой продукции. В то время как правила происхождения могут определять экономические последствия применения преференциальных систем, общие правила происхождения не имеют никакого отношения к большому числу товаров, не подлежащих обложению таможенной пошлиной на большинстве рынков. Например, согласно правилам происхождения товара Канады решение о существенной переработке продукции в НРС может быть положительным, если по крайней мере 40% отпускной цены товара (ex factory) происходят из одной или нескольких НРС-бенефициаров либо произведены в самой Канаде¹.

Правила создают возможность для кумуляции между НРС-бенефициарями. Кроме того, до 20% цены товара, происходящих из стран-бенефициаров ОСП, могут быть также включены, даже если эти страны не относятся к категории НРС. Тем не менее любые части, материалы или производственные ресурсы, используемые в производстве товаров и происходящие из любой страны за исключением случаев, когда это НРС-бенефициары либо Канада, теряют льготный статус при взимании тарифа.

Правила происхождения товаров Канады для текстильной и швейной промышленности более сложные. Они включают:

- правила накопления;
- правило пряжи и нити, что позволяет придать статус происхождения процессу прядения хлопка в нитки, при условии дальнейшей обработки в НРС;
- правило ткани, что позволяет ткани из страны с общей системой преференций использовать нитки из НРС, стран с общей системой преференций или Канады;

¹ Детальные данные см.: *Rules of Origin respecting the General Preferential Tariff and Least Developed Country Tariff, Memorandum D11-4. Ottawa, 27 May 2008.*



- два разных правила одежды, что позволяет ткани, раскроенной в НРС или Канаде, использовать нитки, произведенные в НРС, странах с общей системной преференций или Канаде;
- правило других готовых текстильных изделий, что позволяет другим готовым текстильным изделиям быть выкроенными, связанными и сшитыми, или, иными словами, собранными в НРС из ткани, произведенной в любой НРС или Канаде из нитей, произведенных в НРС, стране с общей системой преференций или Канаде;
- правило полного производства, охватывающее производство пряжи или нити и производство конечного товара в НРС.

Канадская практика предоставляет примеры использования каждого из этих правил¹. В качестве примера правила накопления можно привести следующий: какой-либо из сложных предметов одежды, произведенный в НРС, может включать текстильные детали из любой развивающейся страны и все еще получить разрешение на беспошлинный доступ в Канаду. В канадской документации говорится: «шерсть Йемена объединяется со спандексом (синтетическая эластичная ткань) из Гонконга и швейными нитками из Индии, чтобы произвести шерстяные носки в Йемене. В рамках этого правила текстильный товар или одежда должны содержать части и материалы с происхождением из НРС, составляющие не меньше 40% цены товара, который упакован для отправки в Канаду. Шерсть из Йемена составляет 35% оптовой цены, швейные нитки из Индии и спандекс из Гонконга — дополнительные 7%. Это правило позволяет производственным ресурсам из стран-бенефициаров ОСП (в данном случае Гонконга и Индии) быть включенными в 40%, необходимых частей и материалов. 35% производственных ресурсов шерсти из Йемена в сочетании с 7% швейных ниток и спандекса из стран с ОСП превышает 40%-ный минимум требуемых производственных ресурсов по канадскому законодательству. Таким образом, носки получают право на тариф для НРС». Иными словами, наличие производственных ресурсов из стран с ОСП позволяет носкам из Йемена превысить 40%-ный минимум квалификационных требований.

По данным ВТО, китайские правила происхождения требуют, чтобы страной происхождения товара была полностью страна-экспортер или, если используются внешние производственные ресурсы, товары должны претерпеть существенные изменения², под которыми понимаются либо изменение тарифной позиции, либо тот факт, что доля частей с другим проис-

1 *Rules of Origin respecting the General Preferential Tariff and Least Developed Country Tariff, Memorandum D11-4, Ottawa, 27 May 2008. См. также: An Introductory Guide to the Market Access Initiative for the Least Developed Country and Least Developed Country Tariff. Ottawa, 2003.*

2 *WT/TPR/S/230/Rev.1 of 5 July 2010.*



хождением, используемых в производстве товара, не должна превышать 60% его стоимости. Финальная стадия производства должна осуществляться в стране происхождения, и полученные товары должны быть ввезены непосредственно в Китай¹. С 2011 г. ЕС ввел новые правила происхождения как часть своего обязательства, принятого в 2002 г., «обращать особое внимание на НРС и другие страны с низким уровнем дохода. Изменения направлены на критику предыдущих правил, которые были слишком строгими, чтобы разрешить развивающимся странам действительно получать выгоду из преференциального доступа на рынок, предлагаемого ЕС». Согласно документу Еврокомиссии «корреляция на самом деле была доказана между строгостью правил происхождения и показателем использования тарифных преференций». Кроме того, правила для конкретных продуктов считались слишком сложными. Наконец, соблюдение считалось очень дорогим и обременительным, как для экспортеров, так и для администрации².

По мнению Еврокомиссии, новые правила легче соблюдать. Они позволяют более гибко использовать правила для отдельных товаров и расширяют возможности для кумуляции. Кроме того, вводится процедура, позволяющая ЕС вводить послабления по своей инициативе, чтобы быстрее реагировать на любую нештатную ситуацию, которая может случиться, например на природную катастрофу.

ЕС предпринял значительные действия для повышения гибкости в отношении НРС. Он впервые ввел дифференциацию для таких стран на уровне преференциальных правил происхождения в рамках ОПС. Например, для большинства промышленных товаров порог добавленной стоимости, требуемый от НРС, составляет всего лишь 30% (против 50% для других стран). Бесквотный доступ для текстиля и одежды предоставлялся в случае однократной переработки.

Для того чтобы получать выгоду от предпочтений Индии как НРС, импорт должен соответствовать правилам происхождения. Помимо товаров, полностью произведенных или полученных в НРС-экспортере (например, сырье, полезные ископаемые и т.д.), иностранная часть не должна превышать 70% цены и не вызывать изменения кода тарифа³. Минимально совокупное местное требование к содержанию — 30% от цены и изменения классификации тарифа не только для полностью произведенных и полученных кате-

1 *WT/TPR/S/230/Rev.1 of 5 July 2010.*

2 *Commission Staff Working Document “Trade as a driver of development”. Brussels, 27 January 2012.*

3 *Government of India Ministry of Finance (Department of Revenue), Central Board of Excise and Customs Notification No. 100 /2008-CUSTOMS (N. T.) of 13 August 2008, <<http://cbec.gov.in./customs/cs-act/notifications/notfns-2k8/csnt100-2k8.htm>>.*



горий. Любое индийское содержание должно будет соответствовать местным требованиям к содержанию¹.

Правила происхождения товаров, покрывающихся японской схемой DFQE, изложены на японском веб-сайте MOFA². Ее критериям отвечают те товары, которые полностью производятся в стране-экспортере или прошли существенную обработку. При этом предусматривается несколько положений по транспортировке, чтобы гарантировать, что товары сохранили свою идентичность и не стали объектом манипуляции или существенной переработки в процессе транспортировки. Японские производственные ресурсы (с некоторыми исключениями) рассматриваются как происходящее в стране-экспортере (ассоциативное правило страны-донора), и кумуляция разрешена для товаров, использующих производственные ресурсы из стран, которые входят в ассоциацию стран Юго-Восточной Азии.

Товары, произведенные полностью или частично из материалов либо частей, которые импортируются из других стран, нежели те, которые производит экспортер (или неизвестного происхождения), считаются происходящими в стране, получающей преференции, если эти материалы или части претерпели значительную обработку в данной стране. Как правило, операций по обработке будет достаточно, когда конечный товар классифицируется по Гармонизированной системе (ГС) по тарифной позиции на уровне четырех знаков, которая отличается от классификации материалов или частей, произведенных не в этой стране, но используемых в производстве. Тем не менее отдельные незначительные процессы не считаются важными, даже если происходит изменение кода классификации³. Кроме того, некоторые обработанные пищевые продукты должны соответствовать дополнительным требованиям. В то же время, если материалы из другой страны используются в производстве товаров, классифицированных в разд. 50–63 ГС (текстиль и одежда), даже когда они не удовлетворяют правилам происхождения, это не должно приниматься во внимание при условии, что количество таких материалов не превышает 10% стоимости конечного товара (правило *de minimis rule*).

1 Government of India Ministry of Finance (Department of Revenue), Central Board of Excise and Customs Notification No. 100 /2008-CUSTOMS (N. T.) of 13 August 2008, <<http://cbec.gov.in/customs/cs-act/notifications/notfns-2k8/csnt100-2k8.htm>>.

2 <<http://www.mofa.go.jp/policy/economy/gsp/index.html>>.

3 Следующие минимальные операции никогда не достаточны для признания страной происхождения: сохранение и консервация в период хранения и транспортировки (высушивание, замораживание, засаливание и т.п.); разделка; расфасовка, укупоривание; переупаковка, сортировка; маркировка; смешивание; простая сборка; комплектация из готовых изделий; комбинация перечисленных операций.



Правила происхождения товара Кореи требуют некоторых товаров, чтобы они были полностью произведены в НРС-экспортере. К таковым относятся:

- сырье или полезные ископаемые, добытые из почвы, моря или морского дна страны-экспортера;
- сельскохозяйственная и лесная продукция, собранная в стране-экспортере;
- животные, родившиеся и выращенные в стране-экспортере, и товары, полученные от этих животных;
- товары, полученные путем охоты или рыбалки в стране-экспортере;
- морские продукты, пойманные в международных водах судами страны-экспортера, и товары, произведенные или переработанные из таких продуктов;
- поддержанные вещи, собранные в стране-экспортере и подходящие только для восстановления сырья;
- отходы и лом, полученные в результате производства в стране-экспортере;
- товары, произведенные в стране-экспортере эксклюзивно из тех товаров и продуктов, которые перечислены выше.

Правила происхождения товара в Корею также позволяют НРС получать преимущество для товаров, произведенных или обработанных в стране-экспортере, даже если они содержат производственные ресурсы, происходящие из других стран либо имеющие неопределенное происхождение. Такие продукты имеют право на льготные тарифы, если цена производственных ресурсов не превышает 60% цены конечного товара¹. Если конечный товар включает продукты, происходящие из Республики Корея в качестве производственных ресурсов, стоимость этих продуктов должна быть исключена из расчета общей стоимости сырья и материалов при производстве товара. Порядок расчета цены этих производственных ресурсов изложен в Указе президента 2000 г.

Главное правило происхождения в США, относящееся к НРС в общем, следующее: сумма стоимости материалов, произведенных в стране-бенефициаре, плюс прямые расходы на обработку должны быть равны как минимум 35% оценочной стоимости товара в момент ввоза в США². Импортируемые материалы могут быть включены, только если они претерпели двойную существенную трансформацию в развивающейся стране-бенефициаре, что означает: а) импортируемый материал преобразован в новый и другой по

1 *Presidential Decree on Preferential Tariff for Least-Developed Countries (Presidential Decree No. 23428), as notified to the WTO in WT/COMTD/N/12/Rev.1/Add. 1 of 20 March 2012. This revised Presidential decree in-creased the rule of origin from 50 percent to 60 percent.*

2 *Общие правила происхождения для ОСП применяются и для программы AGOA. Эта программа включает как НРС Африки, так и развивающиеся ее страны. Президент может распространить преференции на любой товар из этого региона, если будет доказано, что он не является чувствительным. URL: <http://www.agoa.gov/AGOAEligibility/agoa_main_002884.asp>.*





составу материал с новым именем, характером и применением и б) составной материал преобразован в стране-бенефициаре в новое и другое изделие с новым именем, характером и применением.

Накопления разрешаются в рамках приемлемой ОПС региональным ассоциациям до 35% оценочной стоимости¹.

В некоторых исследованиях отмечается, что возможности для дальнейшего расширения экспортной базы могут быть расширены за счет повышения гибкости правил происхождения, нацеленных на предотвращение злоупотреблений системой преференций². Например, одна из областей, где НРС развили экспорт — экспорт одежды и текстиля, несмотря на то что в данной области сложные. США применяют изменения кода тарифа, что исключает пользование импортируемой хлопчатобумажной ткани, пряжи, хлопковой нити и видимой подкладки. В настоящее время США вводит либеральные правила происхождения для текстильной и швейной продукции из африканских стран, подпадающих под действие закона AGOA. Но нет уверенности, что это будет продолжаться бесконечно.

4. Влияние национальных систем преференций

4.1. Торговля и производство в НРС

В последние 10 лет мы стали свидетелями важного улучшения торговли и производства НРС. В целом реальный ВВП на душу населения в таких странах повышался ежегодно на 3,4% в 2000–2010 гг. Безусловно, это настоящее улучшение по сравнению с годовым ростом в 1,3% который был достигнут между 1991 и 2001 г.³

В отдельных НРС реальный доход на душу населения отличается (рис. 1). Среди самых быстрорастущих стран следует назвать такие, как Экваториальная Гвинея, Ангола, Бутан, Центрально-Африканская Республика, Сьерра-Леоне, Эфиопия, Лаос и Чад. Многие из этих стран находятся в группе с быстро растущим экспортом, как всегда связанным с нефтью, полезными ископаемыми и газом. В то же время у некоторых НРС имел место отрицательный рост: Эритрея (-2,4%),

1 http://www.ustr.gov/webfm_send/2880.

2 Подробный анализ схемы AGOA показал, что более мягким правилам происхождения соответствует и больший экспорт текстильных товаров.

3 Постоянные цены 2000 г. взяты из World Development Indicators (World Databank online at the World Bank).





Мадагаскар (–0,8%), Коморские острова (–0,7%), Гаити (–0,6%), ЦАР (–0,5%), Йемен (–0,3%), Гвинея-Бисау (–0,2%), и Кирибати (–0,1%). Гражданские беспорядки, войны и стихийные бедствия негативно влияют на эти страны.

В ВВП НРС доля сельского хозяйства снизилась с 32,2% в 2000 г. до 22,7% в 2010 г. (рис. 2). Самый крупный сектор — сектор услуг — рос медленно: с 43,8 до 48,9%. Обрабатывающей промышленности, занимающей самую маленькую долю в нем, увеличилась с 10,5 до 11,9%. Удельный вес в ВВП сектора — добывающая промышленность, энергетика, строительство — расширили свою долю в ВВП с 24 до 28,3%.

За последние 20–30 лет наблюдалось значительное увеличение импорта из НРС на большинстве выбранных для исследования рынков (правую часть табл. 5). Мировой импорт из этих стран также отличен значительным ростом: до 15,5% в 2000–2010 гг. (рис. 3). Эти улучшения произошли, несмотря на спад в 2008–2009 гг.; около 26% в разгар экономического кризиса. Возросший импорт отмечался в Индии и Китае, чьи системы преференций для НРС самые современные. Тем не менее импорт Китая из НРС вырос не так сильно в последнее десятилетие, чем в предыдущие 10 лет, а вот импорт Индии снизился.

В то время как самые значительные изменения в экспорте НРС в основном вызваны увеличением доли топлива, а менее существенные — доли руд и металлов, торговля готовыми изделиями, сельскохозяйственным сырьем и продовольствием также возросли (рис. 4). Роль отдельных товаров видна, если посмотреть на более детальную информацию о продуктах с высокой добавленной стоимостью и быстрорастущих групп на уровне трех знаков стандартной товарной классификации SITC (табл. 12). Самый быстрорастущий экспорт наблюдается по таким товарам, как электроэнергия (в основном торговля между сопредельными странами), золото в немонетарной форме (за исключением золота в государственных резервах), природный и сжиженный газ, нефть, медь, медные руды и концентраты, руды цветных металлов и концентраты. К быстрорастущим позициям, чей рост сопоставим с общим ростом экспорта, следует также отнести широкий спектр сельскохозяйственных и промышленных товаров: одежда, фрукты и овощи, орехи, кофе, рыба и ракообразные. Рост этого экспорта иллюстрирует процесс диверсификации, что имеет решающее значение для НРС, не располагающих сырьевыми ресурсами с высокой стоимостью.

Несмотря на то что экспортная база НРС осталась узкой, им удалось диверсифицировать направления экспорта для своих продуктов. Развивающиеся страны занимают 49% экспорта, причем на Китай приходится более 20% общего объема. Согласно данным ВТО (2011), продукты НРС, занявшие важное место в импорте развивающихся стран, включают минеральное топливо, изделия из дерева, хлопка, меди, а также некоторые пищевые продукты: овощи и семена масличных культур. Категории, для которых рынки развитых стран остаются доминирующим направлением экспорта, — это текстиль, одежда, продукты питания и напитки.





Взаимоотношения развитых
и развивающихся стран

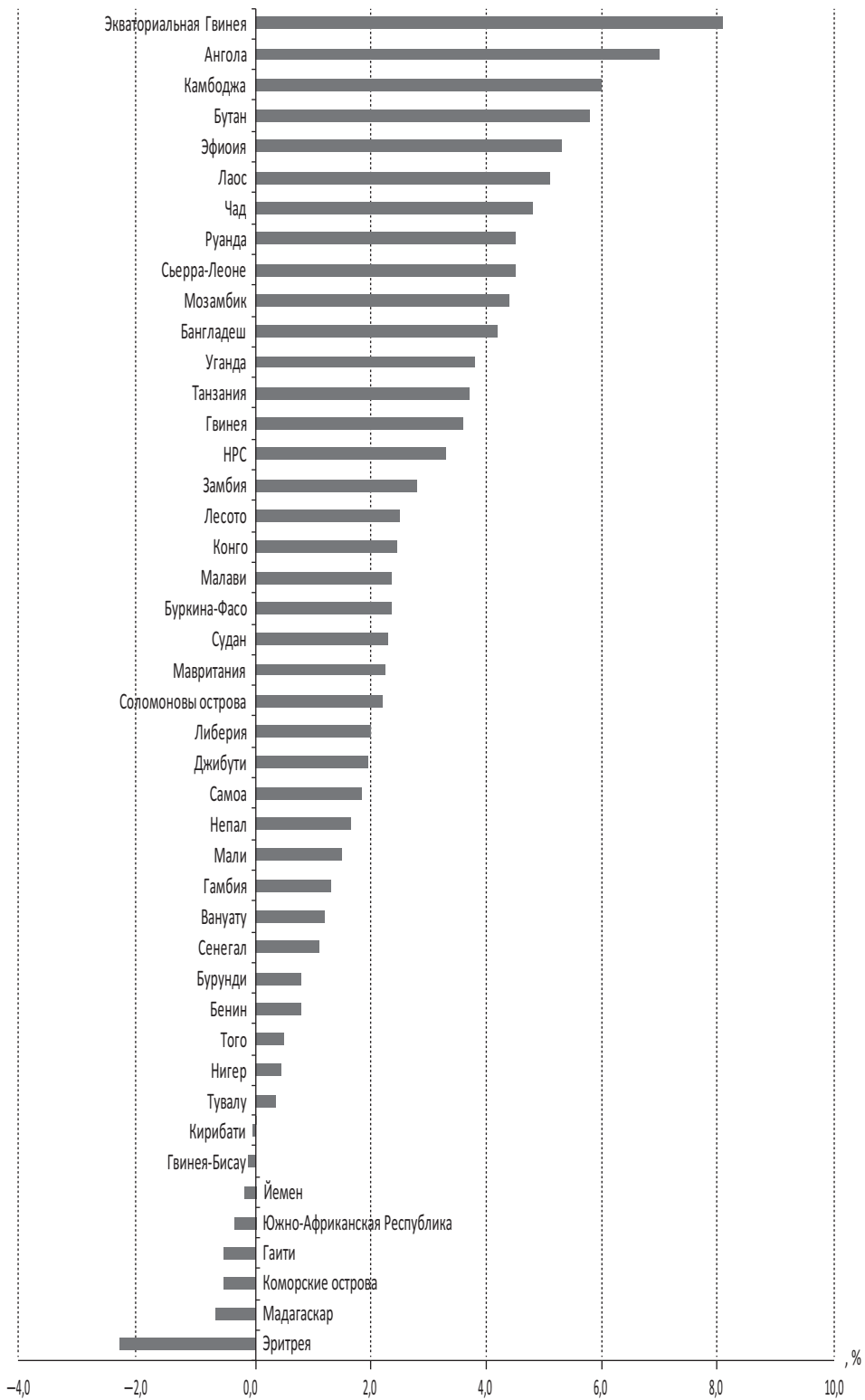


Рис. 1. ВВП на душу населения в НРС в 2000–2010 гг., в долл. 2000 г., %



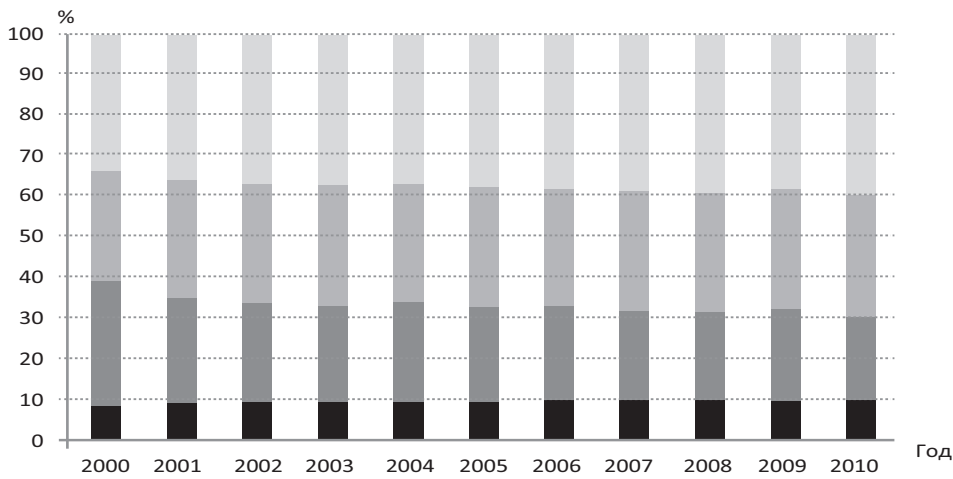


Рис. 2. Доля добавленной стоимости в ВВП НРС по секторам в 2000–2010 гг., %:
 □ промышленность; ■ услуги; ■ сельское хозяйство;
 ■ обрабатывающая промышленность

Источник: World Development indicators online

Взаимоотношения развитых
и развивающихся стран

Расширение экспортной базы НРС, можно считать, произошло в какой-то мере за счет улучшения доступа к рынкам. Например, ВТО отмечает, что в последние десять лет наблюдались существенные улучшения в возможностях доступа к рынку почти всех развитых членов ВТО, рассматриваемых в данной статье. Наибольшее значение имело обеспечение беспрепятственного и свободного от квот доступа на рынок большинства товаров из НРС. В дополнение к взаимным преференциям, предоставленным посредством схем ОСП для НРС, некоторые промышленно развитые страны — члены ВТО предусмотрели льготы в доступе на рынок для отдельных групп стран, включая НРС (закон США «О росте и возможностях для стран Африки» и соглашения ЕС об экономическом партнерстве). Развивающиеся страны также предприняли определенные шаги, чтобы обеспечить более широкий доступ на рынки НРС в рамках многосторонних, региональных и двусторонних инициатив. Как отмечалось ранее, развивающиеся страны, такие как Корея, Китай и Индия, а равно и Бразилия, теперь предоставляют ценные преференции для продуктов из НРС.

Конечно, не все улучшения в торговле и производстве НРС могут быть отнесены на счет преференций в торговле. Важен был фактор спроса на товары этих стран, особенно с учетом растущих экспортных цен. Кроме того, имели место расширение производственных мощностей НРС и улучшение инфраструктуры, в том числе благодаря помощи торговли¹. Важно также отметить, что развитие спроса и предложения не полностью независимы: существует связь меж-

1 См. также: *Aid for Trade at a Glance 2011 Showing Results*. Paris: OECD, 2011.





ду увеличением спроса на импорт из НРС и их способностью удовлетворить этот спрос за счет улучшения возможностей поставок. Например, быстрый рост экспорта одежды из Лесото связан с инвестициями, предназначенными для использования льготного доступа согласно AGOA.

Взаимоотношения развитых и развивающихся стран

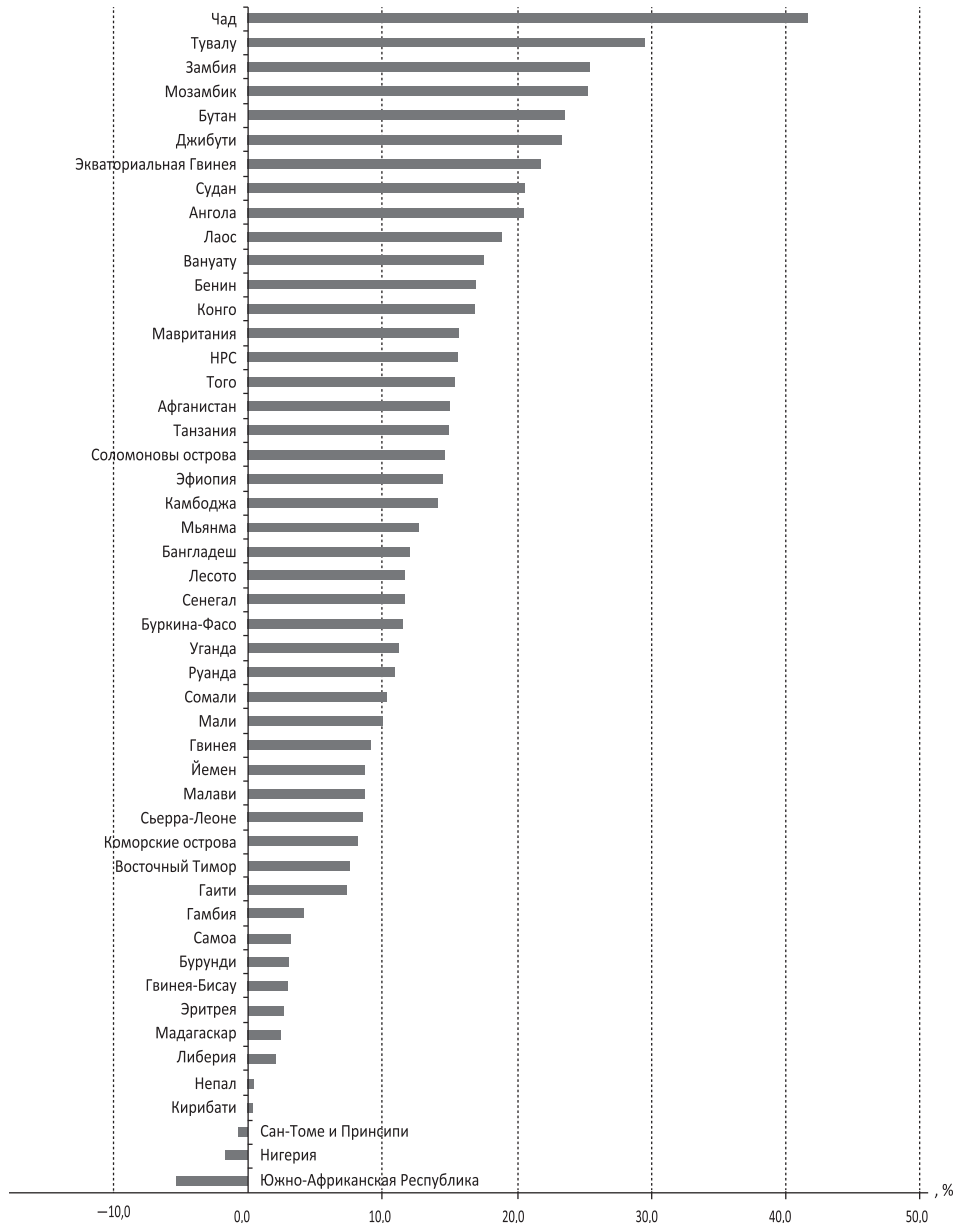


Рис. 3. Среднегодовые темпы прироста экспорта товаров НРС в 2000–2010 гг., %

Примечание: Используются данные «зеркальной» статистики экспорта НРС.

Источник: UN STAT Comtrade database.



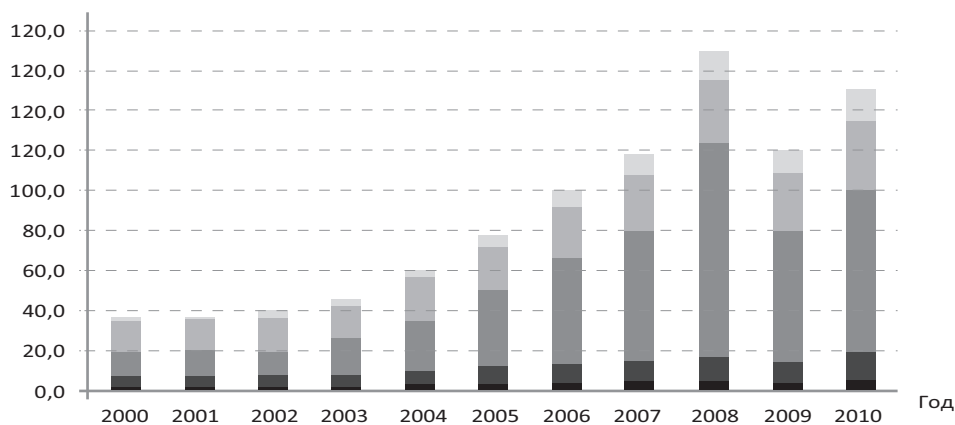


Рис. 4. Экспорт НРС по основным категориям товаров в 2000–2010 гг., млрд долл.:
 ■ руды и металлы; ■ готовые изделия; ■ топливо; ■ продовольствие;
 ■ непродовольственное сельскохозяйственное сырье

Источник: UN STAT Comtrade database.

Взаимоотношения развитых
и развивающихся стран

Таблица 12

Экспорт НРС в 2000–2010 гг. (на уровне трех знаков SITC Rev. 3) стоимостью, превышающей 500 тыс. долл. В 2010 г.

Product 3-digit SITC Rev. 3	2000 г.	2010 г.	Среднегодовой темп прироста
Всего	36 632 837	155 141 346	15,5
Электроэнергия	2 628	699 836	74,8
Золото (немонетарное)	26 873	4 048 339	65,1
Руды и концентраты медные	23 018	1 560 686	52,4
Природный газ	108 633	5 687 037	48,6
Сжиженный природный газ (пропан/бутан)	15 002	712 361	47,1
Алюминий	38 452	1 761 259	46,6
Медь	392 749	6 858 171	33,1
Руды и концентраты черных металлов	148 310	1 498 917	26,0
Овощи свежие, охлажденные и замороженные	241 332	1 602 917	20,8
Руды и концентраты цветных металлов	122 391	729 305	19,5
Нефть сырая, битумы	12 708 239	73 332 320	19,2
Железная руда, включая концентраты	245 005	1 322 020	18,4
Женский трикотаж	443 727	2 391 990	18,3
Натуральный каучук и латекс	136 254	724 075	18,2
Обувь	203 535	926 501	16,4
Маслосемена и растительные масла	255 462	932 627	13,8
Прочее растительное сырье	168 040	583 963	13,3
Тяжелые нефтепродукты, битумы	775 704	2 669 193	13,2
Мужской трикотаж	434 675	1 476 439	13,0



Таблица 12 (окончание)

Product 3–digit SITC Rev. 3	2000 г.	2010 г.	Среднегодовой темп прироста
Табачное сырье и отходы	427 868	1 433 471	12,9
Готовые текстильные изделия	260 285	858 298	12,7
Суда и лодки	503 235	1 635 860	12,5
Прочие текстильные изделия	3 204 313	10 385 461	12,5
Древесина необработанная	180 925	524 834	11,2
Пряжа	183 479	527 449	11,1
Живые животные за исключением живой рыбы	187 312	536 678	11,1
Мужская одежда кроме трикотажной	2 342 029	5 563 755	9,0
Фрукты и орехи свежие и сушеные	366 969	842 050	8,7
Рыба живая, свежая, охлажденная, замороженная	693 097	1 551 117	8,4
Пиломатериалы	779 282	1 625 496	7,6
Женская одежда кроме трикотажной	1 568 251	3 056 454	6,9
Кофе и заменители кофе	782 206	1 431 809	6,2
Алюминиевые руды и концентраты	555 199	888 575	4,8
Хлопок	797 618	1 085 999	3,1
Моллюски и ракообразные	1 098 847	1 167 564	0,6
Драгоценные камни и жемчуг	1 972 359	1 367 366	-3,6
<i>Примечание.</i> Использованы данные «зеркальной» статистики импорта НРС.			

Источник: UN Comtrade database.

4.2. Оценки эффектов от исследования моделирования

Несколько исследований было посвящено последствиям применения схем свободных от пошлин и квот, в частности инициативе ЕС «Все, кроме оружия». Некоторые из этих исследований в настоящее время устарели, но тем не менее в целом дают положительную картину применения систем предпочтений.

Результаты моделирования показывают, что ЕВА будет иметь положительное, хотя и скромное, влияние на экспорт и благосостояние НРС, в сочетании с потерями для ЕС и третьих стран меньшего размаха. Экспорт НРС, согласно прогнозам, увеличится почти на 300 млн долл. В год (по сравнению с базовым уровнем для исследований начала 2000-х)¹. ЕВА оказывает наибольшее влияние только на несколько секторов, в частности торговлю сахаром и рисом.

¹ См., например, Ianchovichina et al. (2001), UNCTAD [29], Trueblood, Somwaru [28] and Wusheng and Jensen [42].



В целом, по оценкам ЮНКТАД [29], ЕБА создает значительный потенциал для роста благосостояния и торговли. При этом крупнейшие выгоды получит регион к югу от Сахары. Рост экспорта может составлять 5–10% вследствие отсутствия тарифов и квот и 50%-ного снижения тарифов крупнейшими развивающимися странами. Преференции, предоставляемые другими развивающимися странами (ввиду сходства в их производстве и структуры торговли) дадут всего 0,5%-ное увеличение экспорта. Темпы роста НРС могут быть повышены на целых 2–4 процентных пункта в год, против среднегодового уровня в 5% в 2000–2002 гг. Это будет в значительной степени способствовать достижению 7%-ного целевого показателя, установленного Планом действий для НРС на 2001–2010 гг. Анализ показал, что доходы, скорее всего, будут в относительно немногих секторах: сахар, как самый важный продукт, бананы и рис (эти сектора еще не были полностью либерализованы, когда был опубликован доклад ЮНКТАД). В то время как воздействия на сам ЕС оказались минимальными, расширение доступа к рынкам НРС будет за счет других стран, получающих преференции (в частности, группа АКТ), хотя опять же изменения незначительны.

Анализ ЮНКТАД не в полной мере учитывает нетарифные барьеры, влияющие на торговые потоки (например, санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры торговле, правила происхождения, гарантии и т.д.), что не позволяет НРС от увеличить их экспорт в той степени, которую предсказывали. Важно отметить следующее: в докладе указывается, что в долгосрочной перспективе по многим позициям факторы предложения, а не ограничения по доступу на рынок, могут быть наиболее важными ограничениями и нуждаться в пристальном внимании международного сообщества: «Даже самые щедрые усовершенствования доступа к рынкам в одиночку не достаточны, чтобы укрепить связи между торговлей и развитием в беднейших странах мира» [30].

Другие исследования, проведенные в начале 2000-х, также предположил, что опасения по поводу возможного влияния ЕБА по Общей сельскохозяйственной политике ЕС были необоснованными. Многие национальные группы производителей утверждали, что инициатива ЕС, устраняя тарифы и квоты на продукты, приведет к увеличению импорта до такой степени, что сделает меры поддержки его сельскохозяйственной политики неэффективными. Исследование, проведенное Европейской комиссией по вопросу о последствиях ЕБА на нескольких сельскохозяйственных рынках показало, что дополнительные бюджетные расходы должны были составить от 1,5 до 2,6 млрд евро, или возрасти на 3–7% по сравнению с бюджетом Общей сельскохозяйственной политики на 1999 г.

П. Брентон (2003) также рассмотрел воздействия преференций ЕС на НРС. Он показал, что потенциальное влияние значительно различается в разных странах в связи с их неодинаковыми экспортными структурами. Для не-



которых НРС торговые преференции ЕС по существующему экспорту не были значительными, так как их экспорт состоял в основном из продуктов, уже имевших беспошлинный доступ. Диверсификация экспорта будет ключевым вопросом для этих стран. Для других НРС преференции ЕС имеют потенциал для обеспечения более существенного влияния на торговлю. Брентон показал, что только 50% импорта ЕС из отвечающих требованиям НРС, кроме стран АКТ, запрашивали льготный доступ ЕС. Главной причиной этого являются правила происхождения, в том числе ограничения по достаточной переработке, а также расходы и трудности в обеспечении необходимой документации. По мнению Брентона, более простые правила происхождения повысят влияние торговых преференций ЕС в плане улучшения доступа к рынкам и стимулирования диверсификации в сторону расширения товаров для экспорта.

5. Беспшлинный и бесквотный режим (DFQF). Мечта или реальность?

5.1. Перспективы осуществления беспшлинного и неквотируемого режима для НРС

Изначально подразумевалось, что ОСП носит временный характер. Она была разработана с целью обеспечения значительной доли экспорта в развивающихся странах, поскольку тарифы РНБ являются для них столь же ощутимыми. Тем не менее на протяжении многих лет различные многосторонние переговоры, а также региональные торговые соглашения и односторонние реформы способствовали уменьшению данных тарифов и снижению уровня значимости преференций в целом.

Все это способствовало возникновению вопросов, касающихся дальнейшего развития системы преференция для НРС. Произойдет ли постепенное снижение их значимости на мировой арене? Возможны ли дальнейшие усовершенствования в развитых и крупных развивающихся странах, приступивших к реализации преференций? Каковы последствия подобных мер для дальнейшей либерализации на примере Доха-раунда?

5.2. Возможно ли усовершенствование мер по обеспечению режима DFQF для НРС?

В первую очередь надо определить, в какой области помогать НРС, совершенствуя существующую систему преференций. Возможны несколько вариантов, которые, однако, трудно поддаются количественной оценке. В их число входят усовершенствование правил происхождения товара, помощь НРС по соблюдению необходимых стандартов, упрощение торговых операций и др. Существует возможность оценки потенциальных выгод путем наращивания торгового потенциала страны и номенклатуры товаров, рас-



ширения преференций, но только лишь в том случае, если коэффициент преференций не равен нулю. Существуют методики для оценки полной отмены пошлин на экспорт продуктов НРС. Одна из таких методик основана на модели торговли, встроенной в контрольный набор тестов WITS, являющиеся результатом совместных усилий Центра международной торговли (ИТС), ЮНКТАД, Всемирного банка и ВТО¹. Оценка влияния отдельных НРС приведена в табл. 13.

Согласно расчетам, несмотря на существенные различия НРС, общее увеличение их экспорта на рассматриваемых рынках достигает 2,9%. Рост данного показателя на рынках Канады и США небольшой. То же характерно для китайского рынка, на котором пошлины для НРС относительно низкие. Общий прирост экспорта НРС на рынки США, Индии и Кореи составляет свыше 5 млрд долл. (11,8, 21,7 и 12,9% соответственно)². На американском рынке Бангладеш, Камбоджа и Гаити имеют некоторое преимущество в виде сниженных тарифов НРБ на экспорт текстиля и одежды, в то время как Малави удается выиграть лишь на экспорте табака. Переориентация торговли в рамках текстильной промышленности в направлении НРС Азии вызвала значительные потери на рынках Лесото и Мадагаскара. Данные примеры подтверждают актуальность методов по снижению тарифов на экспортную продукцию НРС, однако распространение преференций на нетарифные методы даст еще больший эффект.

Все это имеет определенное сходство с недавними исследованиями Эллиота [9], которые основываются на расчетах приведенных в работах [6] и [16]. Эллиот сравнивает показатели моделей частичного и общего равновесия, включающие расширенную трактовку режима DFQF (до 97–100%) для рынков ОЭСР (включая Корею), что способствует осуществлению полного доступа НРС на рынки Бразилии, Индии и Китая. Согласно результатам предыдущих исследований, 97%-ный охват характеризуется нулевой прибылью. Столь незначительные показатели, скорее, являются следствием переговоров в рамках Доха-раунда или же вызваны переходом к свободной мировой торговле. Эллиот также отмечает, что теория общего равновесия способствует лишь самым скромным подсчетам, которые, однако, для членов ВТО отражают общую возможную экспортную выручку в сумме 2 млрд долл. Потенциальная прибыль может быть и выше, если Бразилия, Индия и Китай обеспечат НРС беспрепятственный доступ на свои рынки.

1 Системы WITS, SMART (Software for Market Analysis and Restrictions on Trade) основаны на работах [16; 17]. Для получения оценок в данной работе были использованы эластичности, которые обычно используются WITS.

2 Недостатком систем WITS/SMART является то, что они не могут оценить рост торговли, если ее не было отмечено в предыдущий период.



Таблица 13
Эффекты полной отмены пошлин для НРС отдельными странами — донорами преференций

НРС	Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)		Изменение		Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)	Изменение		Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)		Изменение		
	Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)	%	долл.	%		Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)	долл.	%	Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)	долл.	%	
	Канада				Китай				ЕС			
Афганистан	1 640	-0	-0	-0,0	3 683	2511,4	68,2	51 013	0,0	0,0		
Ангола	1 576 378	5	0,0	0,0	22 810 098	5 015	0,0	5 101 955	-2,4	0,0		
Бангладеш	811 301	-0	-0	-0,0	268 157	170 173	63,5	8 721 575	-2 171,7	0,0		
Бенин	12	-	-	-	70 894	36	0,1	34 668	-0,0	0,0		
Бутан	44	-	-	-	13	-	0,0	1 209	-0,0	0,0		
Буркина-Фасо	22 154	-0	-0	-0,0	4 384	0	0,0	112 758	-0,0	0,0		
Бурунди	50	-	-	-	3 458	1	0,0	38 524	-	0,0		
Камбоджа	346 788	-0	-0	-0,0	94 343	18 250	19,3	1 158 301	-193,3	0,0		
Центрально-Африканская Республика	108	-	-	-	25 123	1	0,0	55 444	-0,0	0,0		
Чад	1 053	-	-	-	493 374	9	0,0	285 669	-0,0	0,0		
Коморские острова	140	-	-	-	24	9	38,9	10 343	-0,0	0,0		
Конго	733	-	-	-	2 472 319	16 549	0,7	586 729	-0,0	0,0		
Джибути	10	-	-	-	691	8	1,2	11 619	0,6	0,0		
Восточный Тимор	1 989	-	-	-	250	-	-	10 478	-	-		

Таблица 13 (продолжение)

Экваториальная Гвинея	652,036	-	-	598 657	35	0,0	3 028 720	-0,0	0,0
Эритрея	251	19	7,4	1 054	21	2,0	4 808	-2,0	0,0
Эфиопия (без Эритреи)	14 665	-	-	273 513	2 010	0,7	645 620	-0,8	0,0
Гамбия	224	-	-	14 862	8	0,1	23 172	-0,1	0,0
Гвинея	46 909	-0	-0,0	54 997	96	0,2	625 153	-6,5	0,0
Гвинея-Бисау	14	-	-	3 869	3	0,1	7 465	-0,0	0,0
Гаити	25 331	-0	-0,0	5 950	568	9,5	33 825	-0,2	0,0
Кирибати	28	-	-	5	0	0,1	162	-	0,0
Лаос	7 851	-0	-0,0	564 747	47 026	8,3	225 107	-132,8	-0,1
Лесото	16 359	-0	-0,0	4 313	614	14,2	184 504	-0,5	0,0
Либерия	36 937	-	-	22 617	2 575	11,4	452 155	-0,0	0,0
Мадagascar	49 036	-0	-0,0	105 283	5 848	5,6	636 179	-86,9	0,0
Малави	71 022	-	-	21 074	12 372	58,7	309 428	6,7	0,0
Мали	585	-	-	26 678	-29	-0,1	35 479	-0,0	0,0
Мавритания	185	-	-	966 979	13	0,0	701 420	-28,8	0,0
Мозамбик	1 372	-0	-0,0	198 072	311	0,2	1 809 822	-8,9	0,0
Мьянма	14	-	-	961 741	44 741	4,7	212 112	524 821	24,7
Непал	14 929	-0	-0,0	11 415	7 542	66,1	111 654	-2,2	0,0
Нигерия	837	-	-	171	12	7,2	259 735	-0,0	0,0
Руанда	443	-	-	38 674	81	0,2	49 230	-0,0	0,0

Взаимоотношения развитых и развивающихся стран

Таблица 13 (продолжение)

НРС	Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)		Изменение		Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)		Изменение		Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)		Изменение	
	Канада	Китай	долл.	%	долл.	%	долл.	%	долл.	%	долл.	%
Самоа	260	23	-	-	7	31,2	1 555	-	-	0,0	-	0,0
Сан-Томе и Принсипи	231	10	-	-	1	5,3	8 704	-	-	0,0	-	0,0
Сенегал	1 100	41 349	13	1,2	4 948	12,0	391 677	-25,6	-25,6	0,0	-25,6	0,0
Сьерра-Леоне	1 740	10 764	-	-	56	0,5	209 298	-0,1	-0,1	0,0	-0,1	0,0
Соломоновы острова	161	287 027	-	-	52 932	18,4	34 516	-	-	0,0	-	0,0
Сомали	30	1 697	-	-	-3	-0,2	1 834	-	-	0,0	-	0,0
Судан	80 620	6 664 306	-	-	1 419	0,0	118 723	-0,0	-0,0	0,0	-0,0	0,0
Танзания	2 917	389 582	-	-	5 031	1,3	476 108	-19,5	-19,5	0,0	-19,5	0,0
Того	3 084	54 090	-0	-0,0	136	0,3	293 446	-0,1	-0,1	0,0	-0,1	0,0
Тувалу	-	0	-	н/д	-	0,0	122	-	-	0,0	-	0,0
Уганда	3 717	26 143	-	-	617	2,4	513 889	-38,0	-38,0	0,0	-38,0	0,0
Вануату	832	660	-	-	165	25,1	259 368	-	-	0,0	-	0,0
Йемен	107	2 778 084	-	-	-	-	233 093	-38,6	-38,6	0,0	-38,6	0,0
Замбия	1 307	2 538 971	-	-	19 634	0,8	28 078 369	-0,2	-0,2	0,0	-0,2	0,0
НРС всего	3 797 536	42 914 193	42	0,0	742 839	1,7	56 156 738	134 045,3	134 045,3	0,2	134 045,3	0,2
Другие страны мира	376 932 532	1 325 884 791	-18	-0,0	-89 095	0,0	1 836 928 135	-42 532,1	-42 532,1	0,0	-42 532,1	0,0
Всего	380 727 636	1 368 798 984	20	0,0	407 763	0,0	1 893 084 873	31 869,1	31 869,1	0,0	31 869,1	0,0

Таблица 13 (продолжение)

НРС	Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)		Изменение		Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)		Изменение		Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)		Изменение	
	Индия	Япония	долл.	%	Япония	Корея	долл.	%	Корея	долл.	%	
Афганистан		913			6	111	13,3	0,7	111	13,3	12,0	
Ангола		48 206				118 155	4 257,9	0,0	118 155	4 257,9	3,6	
Бангладеш		524 598			54	121 944	90 028,0	0,0	121 944	90 028,0	73,8	
Бенин		11				1 653	0,1	0,0	1 653	0,1	0,0	
Бутан	495 781	719	-571,5	-0,1		13	38,8	0,0	13	38,8	288,8	
Буркина-Фасо		38 642				1	0,2	0,0	1	0,2	20,8	
Бурунди		165				2		0,0	2		0,0	
Камбоджа		283 385			307	18 202	743,8	0,1	18 202	743,8	4,1	
Центрально-Африканская Республика		2 908			-1	567		0,0	567		0,0	
Чад		977				5		0,0	5		0,0	
Коморские острова		34			1	0	0,0	4,1	0	0,0	5,5	
Конго		11 216				22 848	0,1	0,0	22 848	0,1	0,0	
Джибути						0,652			0,652		0,0	
Восточный Тимор		100 737				34 414		0,0	34 414			
Экваториальная Гвинея		1 562 425				700 627		0,0	700 627		0,0	
Эритрея		634				12		0,0	12		0,0	

Взаимоотношения развитых
и развивающихся стран

Таблица 13 (продолжение)

НРС	Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)		Изменение		Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)		Изменение		Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)		Изменение	
	Индия	Япония	долл.	%	Индия	Япония	долл.	%	Корея	долл.	%	
Эфиопия (без Эритреи)	15 371	21 060	9 865,2	64,2	6	147	0,7	14 796	20 559,2	139,0		
Гамбия	-	6	-	-	-	-	0,0	2	-	0,0		
Гвинея	-	-	-	-	-	-	-	37 097	2 609,6	7,0		
Гвинея-Бисау	-	2 978	-	-	159	5,3	314	60,7	19,3			
Гаити	-	2 133	-	-	-	-	0,0	414	56,8	13,7		
Кирибати	-	14 000	-	-	-	-	0,0	5 210	24,6	0,5		
Лаос	-	53 262	-	-	1 303	2,4	17 529	25,5	0,1			
Лесото	-	2 524	-	-	-	-	0,0	72	0,7	1,0		
Либерия	-	-	-	-	-	-	-	719	19,1	2,7		
Мадагаскар	10 494	40 181	4 114,1	39,2	40 181	1	0,0	1 767	185,5	10,5		
Малави	2 845	76 665	2 229,5	78,4	76 665	-	0,0	31 259	14,7	0,0		
Мали	9,899	2 034	87,6	0,9	2 034	-	0,0	10 022	1,753,5	17,5		
Мавритания	-	284 541	-	-	284 541	2	0,0	5 734	222,6	3,9		
Мозамбик	-	58 610	-	-	58 610	-	0,0	4 518	53,2	1,2		
Мьянма	-	681 846	-	-	681 846	3 067	0,4	78 350	15 018,7	19,2		
Непал	-	22 149	-	-	22 149	16	0,1	1 063	34,5	3,2		
Нигер	405	395	218,8	54,1	395	-	0,0	130	3,5	2,7		

Таблица 13 (продолжение)

Руанда	13 006	6 280,3	48,3	1 052	-	0,0	34	0,0	0,1
Самоа		-		1 832	5	0,3	981	221,2	22,5
Сан-Томе и Принсипи		-		55	-	0,0	13	1,4	10,3
Сенегал	251 981	37 596,4	14,9	19 765	1 081	5,5	6 589	1 781,9	27,0
Сьерра-Леоне		-		8 630	-	0,0	658	8,6	1,3
Соломоновы острова		-		13 414	-	0,0	12 696	4,8	0,0
Сомали		-		162	3	1,8	-	-	0,0
Судан	72 587	6 587,5	9,1	2 153 008	9	0,0	14 638	22 756,8	155,5
Танзания		-		279 802	502	0,2	10 838	8,0	0,1
Того		-		1 287	-	0,0	18 083	1,9	0,0
Тувалу		-		228	-	0,0	1	-	0,0
Уганда	18 735	100 267,9	535,2	11 640	128	1,1	4 428	112,9	2,5
Вануату		-		50 888	126	0,2	1 595	929,4	58,3
Йемен		-		644 369	1 196	0,2	52 734	41,0	0,1
Замбия	32 425	10 730,6	33,1	46 744	-	0,0	359 399	4,0	0,0
Всего	923 529	200 304,4	21,7	7 070 827,0	8 114,0	0,1	1 710 239	221 080,0	12,9
Другие страны мира	187 115 500	-42 644,4	0,0	1 074 405 091,7	-3 766,9	-0,0	321 302 688	132 813,7	0,0
Всего	188 039 030	155 136,0	0,1	1,081,475,918,6	4 347,1	0,0	323 012 927	133 523,0	0,0

Взаимоотношения развитых
и развивающихся стран

Таблица 13 (продолжение)

НРС	Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)		Изменение		Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)		Изменение	
	США		долл.	%	долл.	%	долл.	%
	Всего							
Афганистан	13 312		109,5	0,8	70 672		2 640	3,7
Ангола	9 702 112		1,0	0,0	39 356 905		9 277	0,0
Бангладеш	3 878 684		860 956,8	22,2	14 326 260		1 119 040	7,8
Бенин	448		1,7	0,4	107 685		38	0,0
Бутан	204		0,2	0,1	497 982		-532	-0,1
Буркина-Фасо	1 105		308,4	27,9	179 043		309	0,2
Бурунди	4 220		1,0	0,0	46 420		2	0,0
Камбоджа	2 001 392		556 716,2	27,8	3 902 412		575 823	14,8
Центрально-Африканская Республика	3 406		0,2	0,0	87 557		-0	0,0
Чад	2 051 983		-0,1	0,0	2 833 061		9	0,0
Коморские острова	1 141		-	0,0	11 683		11	0,1
Конго	338 420		5,8	0,0	3 432 266		16 555	0,5
Джибути	1 455		-	0,0	13 775		9	0,1
Восточный Тимор	-		-		147 869		-	0,0
Экваториальная Гвинея	2 574 534		-	0,0	9 116 998		35	0,0
Эритрея	522		8,1	1,6	7 281		45	0,6
Эфиопия (без Эритреи)	101 312		-89,6	-0,1	1 086 336		32 492	3,0

Таблица 13 (продолжение)

Гамбия	1 361	31,4	2,3	39 627	39	0,1
Гвинея	93 011	42,4	0,0	857 166	2 741	0,3
Гвинея-Бисау	44	-	0,0	14 685	223	1,5
Гаити	552 815	118 375,7	21,4	620 468	119 000	19,2
Кирибати	1 290	-	0,0	20 696	25	0,1
Лаос	45 419	7 062,5	15,5	913 915	55 284	6,0
Лесото	312 515	-5 739,6	-1,8	520 286	-5 125	-1,0
Либерия	83 925	27,9	0,0	596 354	2 622	0,4
Мадагаскар	265 226	-3 738,5	-1,4	1 108 165	6 323	0,6
Малави	69 426	75 867,2	109,3	581 719	90 490	15,6
Мали	3 215	42,9	1,3	87 912	1 855	2,1
Мавритания	36 365	2,6	0,0	1 995 223	212	0,0
Мозамбик	39 154	2 044,3	5,2	2 111 548	2 400	0,1
Мьянма	91	4,6	5,1	1 934 155	115 314	6,0
Непал	57 474	4 355,9	7,6	218 683	11 947	5,5
Нигерия	102 490	2,3	0,0	364 162	237	0,1
Руанда	19 653	46,0	0,2	122 091	6 408	5,2
Самоа	3 324	79,2	2,4	7 975	313	3,9
Сан-Томе и Принсипи	184	-	0,0	9 198	2	0,0
Сенегал	5 243	80,3	1,5	717 704	45 476	6,3

Взаимоотношения развитых
и развивающихся стран

Таблица 13 (окончание)

НРС	Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)		Изменение		Импорт в 2010 г. (тыс. долл.)		Изменение	
	США	Всего	долл.	%	долл.	%	долл.	%
Сьерра Леоне	28 449	1,0	0,0	0,0	259 540	66	0,0	0,0
Соломоновы острова	971	-	0,0	0,0	348 784	52 937	15,2	15,2
Сомали	196	2,1	1,0	1,0	3 919	2	0,0	0,0
Судан	10 732	2,7	0,0	0,0	9 114 615	30 775	0,3	0,3
Танзания	48 922	6,1	0,0	0,0	1 208 170	5 528	0,5	0,5
Того	6 827	2,0	0,0	0,0	376 818	140	0,0	0,0
Тувалу	93	-	0,0	0,0	443	-	0,0	0,0
Уганда	32 041	68,3	0,2	0,2	610 593	101 156	16,6	16,6
Вануату	1 833	2,6	0,1	0,1	315 176	1 223	0,4	0,4
Йемен	4 521	26,8	0,6	0,6	3 712 909	1 225	0,0	0,0
Замбия	8 454	65,0	0,8	0,8	31 065 670	30 434	0,1	0,1
Всего	22 509 511	2 658 889,3	11,8	11,8	135 082 573	3 965 313	2,9	2,9
Другие страны мира	1 418 383 124	-1 285 258,3	-0,1	-0,1	6 540 951 861	-1 330 501	-0,0	-0,0
Всего	1 440 892 634	1 066 566,9	0,1	0,1	6 676 032 002	1 799 224,8	0,0	0,0

Источник: WITS TRAINS.



Д. Лаборд [16] дает подробную оценку последствий расширения схемы DFQF до 97–100%. По его мнению, даже в случае 97%-ного охвата есть возможность обеспечения реального рыночного дохода (в основном на рынке США). Рынок США преимущественно получают Бангладеш (269 млн долл.), Непал (23,4 млн), Камбоджа (288 млн), Мальдивы (10 млн), Республика Мали (11 млн), Буркина-Фасо (24 млн), Нигер (6 млн), Сенегал (1 млн) и Гаити (75 млн долл.). Эти страны увеличат долю своего экспорта в среднем на 6%, т.е. на 806 млн долл. У Лесото же и Мозамбика возникают определенные трудности, поскольку снижение экспорта на рынок США достигнет 25%. Для Мадагаскара данный показатель составит 14%, а для Малави — 10%. Лаборд полагает, что практически во всех случаях переход к 100%-ному охвату предполагает позитивное либо нулевое воздействие. Единственное негативное последствие — возросшая конкуренция со стороны азиатских НРС, что значительно отражается на качестве экспорта Лесото и Мадагаскара на рынки США.

По мнению Эллиота, результаты, полученные путем моделирования полной трактовки DFQF, отражают сравнительно небольшой выигрыш для НРС Африки. Показатели их прибыли, возможно, даже занижены, поскольку не учитывают возможное влияние менее строгих правил происхождения товара на рынках Еврозоны, а также на иных рынках, где формально предоставляется абсолютно свободный доступ для НРС¹. Эллиот утверждает, что не существует доказательств того, что Африка окажется в проигрыше, если США обеспечат беспешлинный и бесквотный доступ для остальных НРС, поскольку именно они на данный момент являются центром начала глобальных реформ. Расширение преференций США для азиатских НРС окажет определенное позитивное воздействие на их экспорт (см. табл. 13).

100%-ный DFQF не оказывает какого-либо воздействия на страны, предоставляющие преференции, включая наиболее чувствительные области. И в этом нет ничего удивительного: на долю НРС приходится 21% импорта нефтяных товаров в наиболее богатые страны. Даже для Америки, которой придется претерпеть значительные изменения в связи с переходом к политике 100%-ного DFQF, падение производства текстиля оценивается в 0,45% (в случае экспорта одежды этот показатель еще меньше).

5.3. Дохийский раунд и его последствия

В контексте Дохийского раунда существуют некоторые сложности в определении оценки влияния от реализации ряда предложений, поскольку они содержат огромное количество вариантов и схем, обеспечивающих доступ как на сельскохозяйственный рынок, так и на рынок несельскохозяйственных това-

¹ Исключением является Малави, которая сталкивается с высоким тарифом при поставках табака в США.



ров [13]. Часть исследований рассматривают их возможные последствия. Выдвинутое в работе [12] в 2009 г. обобщение включает исследования по поводу возможных потерь. В частности, в одном из них речь идет о чистом убытке НРС в размере 170 млн долл., вызванного зависимостью от преференций. В то же время развивающиеся страны в целом выиграют от либерализации доступа на рынок несельскохозяйственных товаров в соответствии с так называемой швейцарской формулой (*Swiss formula*). В данном случае к проигравшим следует отнести Бангладеш, Камбоджу, Гаити, Лесото и Мадагаскар. Это объясняется тем, что преференции на одежду являются основой такой проблемы, как «эрозия преференций»¹. В процессе исследования сельскохозяйственных рынков [20] удалось обнаружить, что в то время, как выигрыш развивающихся стран от многосторонней либерализации составит 267 млн долл., из них только 10,4 млн приходится на НРС. В [20] также отмечается, что риск эрозии преференций гораздо более вероятен с точки зрения стран и различных производств, чем для таких сельскохозяйственных продуктов, как бананы, сахар, алкогольные и безалкогольные напитки, на которые приходится значительная доля возможных потерь. Считается, что страны с наименьшей прибылью выиграют от решения высокодоходных стран установить тарифы на уровне нуля.

Исследование, основанное на влиянии Дохийского раунда в отношении стран Африки, предполагает потерю благосостояния в странах, расположенных к югу от Сахары (за исключением ЮАР), до тех пор пока осуществляется 100%-ный доступ для НРС. Оценка предложений со стороны различных международных организаций и исследовательских институтов отражает диапазон возможного сокращения торговых барьеров, который может быть достигнут в контексте Дохийского раунда (что, по всей видимости, заставит страны Африки ощутить чистые потери на практике). Данные показатели приведены в табл. 14.

Согласно данным, приведенным в [34], налицо положительная динамика у африканских стран, расположенных к югу от Сахары. Международный институт исследования продовольственной политики (IFPRI) также разработал модель применения системы DFQF для НРС в соответствии с Гонконгской министерской декларацией ВТО. Основная трактовка включает 97% свободного доступа, в то время как полный (абсолютный) доступ подразумевает 100%-ный охват. Оба варианта являются для них выигрышным, поскольку влекут меньшие потери и даже небольшой позитивный прирост в том случае, если DFQF достигнет отметки в 100%. В упомянутой работе [34] также отмечается возможность осуществления 100%-ного DFQF даже при минимальных затратах США и иных развитых стран. Наиболее уязвимые сферы производства США (одежда и текстиль) испытали на себе незначительное влияние, абсолютного доступа (падение на 0,01 и 0,02% соответственно).

¹ Это неудивительно, поскольку текстильные товары исключены из системы преференций НРС в США.

Таблица 14
Выигрыши и потери стран Африки в рамках сценариев дохийских переговоров

Используемая модель	Страна/регион	Потери/выигрыши	
		млн. долл.	% ВВП
Carnegie	ЮАР	284	0,00
	Восточная Африка (Танзания, Уганда, Малави)	-134	-0,01
	Прочие страны Африки к югу от Сахары	-197	0,00
Composite World Bank	ЮАР	600	0,01
	Определенные страны к югу от Сахары	0	0,00
	Прочие страны Африки к югу от Сахары	-400	0,00
СЕРП	ЮАР	360	0,00
	Прочие страны Африки к югу от Сахары	-370	0,00
	Мадагаскар	10	0,00
IFPRI-сценарий с беспощинным и бесквотным доступом для НРС для базисных видов сырья	Малави	70	0,04
	Мозамбик	0	0,00
	Танзания	20	0,00
	Уганда	20	0,00
	Замбия	0	0,00
	Прочие страны Африки к югу от Сахары	-140	0,00

Взаимоотношения развитых и развивающихся стран

Таблица 14 (окончание)

Используемая модель	Страна/регион	Потери/выигрыши	
		млн. долл.	% ВВП
IFPRI-сценарий с беспешинным и бесквотным доступом для НРС полный	Мадагаскар	40	0,01
	Малави	170	6,67
	Мозамбик	10	0,00
	Танзания	100	0,00
	Уганда	30	0,00
	Замбия	40	0,01
	Прочие страны Африки к югу от Сахары	1 210	0,01

Источник: [34].



В работе [8] отмечается, что для НРС упрощение доступа на рынок происходит в основном за счет иных стран, пользующихся преференциями (в том числе стран Африки), хотя изменения и незначительные. В более долгосрочной перспективе факторы предложения могут оказаться гораздо более влиятельными, что требует пристального внимания со стороны международного сообщества. Авторы подчеркивают значимость риса, сахара и бананов в качестве наиболее важных продуктов для реализации преференций. Однако они отмечают, что некоторые из сценариев могут оказать существенное влияние на американский рынок текстиля, а расширение DFQF для Бангладеш подорвет значение преференций, применяемых в настоящее время к странам Африки в рамках AGOA.

Ориентируясь на Евросоюз, некоторые авторы [42] показали негативное воздействие на НРС эрозии преференций в контексте ЕВА. В рамках многостороннего торгового сценария либерализации НРС могут понести потери в связи с эрозией преференций и возросшими ценами на мировом рынке. Кроме того, они утверждают, что «иные меры развитых стран по поддержке развития должны быть доступны для НРС, чтобы ослабить их зависимость от торговых преференций и содействовать их торговле». Предположение о том, что НРС нуждаются в реформировании торговой политики, означает также необходимость интеграции системы DFQF, содержащейся в ЕВА, в обязательства ВТО для обеспечения стабильной торговой среды.

Автор работы [7] отмечает, что при различных сценариях дохийских договоренностей последствия для европейского рынка являются незначительными и отрицательными для рынка США. Если США разрешают 97%-ный доступ, то НРС могут увеличить экспорт примерно на 10% или получить ежегодную прибыль в размере 1 млрд долл. Они также отмечают, что эффективность доступа на рынок снижена из-за сложных правил определения страны происхождения товара.

Согласно сценариям Дохийского раунда, большинство исследований отмечают общий прирост благосостояния в развивающихся странах, хотя часть стран и производств окажутся под негативным влиянием убытков преференций. Александраки и Ланкес [2] согласны с мнением, что последствия эрозии преференций в целом невелики (0,5–1,2% общего объема экспорта стран со средним уровнем доходов). В то же время они отмечают наличие так называемых «уязвимых» стран, в состав которых входят и африканские. В подавляющем большинстве случаев уязвимость вызвана зависимостью экспорта страны от трех следующих составляющих: сахар, бананы и текстиль (в меньшей степени), а также участием в программах стран «квадро»¹.

¹ «Квадро» означает ЕС, США, Канаду и Японию. Сейчас это, возможно, представляется необоснованным, так как не учитывает Китай, однако до настоящего времени такое употребление термина было традиционным, например в работах, на которых основан данный фрагмент.



Таблица 15
Эффекты сценариев переговоров Дохийского раунда для отдельных стран — доноров преференций для НРС

НРС	Импорт 2010 г., тыс. долл.		Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 8		Импорт 2010 г., тыс. долл.	Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 25	
	тыс. долл.	%	тыс. долл.	%		тыс. долл.	%
	Канада				Китай		
Афганистан	1 640		-9	-0,6	3 683	1 995	54,2
Ангола	1 576 378		1	0,0	22 810 098	1 124	0,0
Бангладеш	811 301		-82 970	-10,2	268 157	194 686	72,6
Бенин	12		-0	-0,2	70 894	-127	-0,2
Бутан	44		-1	-2,7	13	-	0,0
Буркина-Фасо	22 154		-4	0,0	4 384	0	0,0
Бурунди	50		-0	0,0	3 458	-20	-0,6
Камбоджа	346 788		-39 046	-11,3	94 343	5 190	5,5
Центрально-Африканская Республика	108		-0	-0,3	25 123	0	0,0
Чад	1 053		-0	0,0	493 374	-2	0,0
Коморские острова	140		-0	-0,1	24	5	21,3
Конго	733		-0	-0,1	2 472 319	12 824	0,5
Джибути	10		-0	-0,1	691	-21	-3,0
Восточный Тимор	1 989		1 989	0,1	250	48	19,3
Экваториальная Гвинея	652 036		-0	0,0	598 657	7	0,0
Эритрея	251		5	1,8	1 054	-65	-6,1

Таблица 15 (продолжение)

Эфиопия (без Эритреи)	14 665	-14	-0,1	273 513	-1 814	-0,7
Гамбия	224	-0	0,0	14 862	7	0,0
Гвинея	46 909	-2	0,0	54 997	44	0,1
Гвинея-Бисау	14	-0	-0,1	3 869	2	0,1
Гаити	25 331	-1 877	-7,4	5 950	268	4,5
Кирибати	28	-1	-3,2	5	0	0,0
Лаос	7 851	-810	-10,3	564 747	20 098	3,6
Лесото	16 359	-1 713	-10,5	4 313	271	6,3
Либерия	36 937	-0	0,0	22 617	1 011	4,5
Мадагаскар	49 036	-795	-1,6	105 283	2 802	2,7
Малави	71 022	-24	0,0	21 074	9 714	46,1
Мали	585	-2	-0,3	26 678	-734	-2,7
Мавритания	185	-1	-0,6	966 979	-265	0,0
Мозамбик	1 372	-3	-0,2	198 072	19	0,0
Мьянма	14	-1	-7,3	961 741	3 856	0,4
Непал	14 929	-663	-4,4	11 415	6 595	57,8
Нигер	837	-3	-0,4	171	9	5,1
Руанда	443	442	-0,4	38 674	-98	-0,3
Самоа	260	-0	0,0	23	4	18,5

Взаимоотношения развитых
и развивающихся стран

Таблица 15 (продолжение)

НРС	Импорт 2010 г., тыс. долл.		Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 8		Импорт 2010 г., тыс. долл.		Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 25	
	тыс. долл.	%	тыс. долл.	%	тыс. долл.	%	тыс. долл.	%
	Канада				Китай			
Сьерра-Леоне	1 740	-11	-0,6		10 764	-15	-0,1	
Соломоновы острова	161	-0	-0,1		287 027	39 429	13,7	
Сомали	30	-0	-0,2		1 697	-160	-9,4	
Судан	80 620	-2	0,0		6 664 306	-425	0,0	
Танзания	2 917	-15	-0,5		389 582	2 118	0,5	
Того	3 084	-6	-0,2		54 090	-70	-0,1	
Тувалу	-	-	na		0	-	0,0	
Уганда	3 717	-1	0,0		26 143	-534	-2,0	
Вануату	832	-10	-1,2		660	115	17,4	
Йемен	107	-0	-0,2		2 778 084	22 656	0,8	
Замбия	1 307	-1	-0,1		2 538 971	9 967	0,4	
НРС всего	3 797 536	-127 979	-3,4		42 914 193	331 974	0,8	
Другие страны мира	376 932 532	1 635 452	0,4		1 325 884 791	86 654 842	6,5	
Всего	380 727 636	1 507 473	0,4		1 368 798 984	86 986 816	6,4	

Таблица 15 (продолжение)

НРС	Импорт 2010 г., тыс. долл.	Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 8		Импорт 2010 г., тыс. долл.	Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 25	
		тыс. долл.	%		тыс. долл.	%
	ЕС					
Афганистан	51 013	-180	-0,4			
Ангола	5 101 955	-449	0,0			
Бангладеш	8 721 575	-422 428	-4,8			
Бенин	34 668	-33	-0,1			
Бутан	1 209	-19	-1,6	495 781	-1 085	-0,2
Буркина-Фасо	112 758	-99	-0,1			
Бурунди	38 524	-14	0,0			
Камбоджа	1 158 301	-76 639	-6,6			
Центрально-Африканская Республика	55 444	-15	0,0			
Чад	285 669	-13	0,0			
Коморские острова	10 343	-37	-0,4			
Конго	586 729	-362	-0,1			
Джибути	11 619	-18	-0,2			
Восточный Тимор	10 478	-0	0,0			
Экваториальная Гвинея	3 028 720	-133	0,0			

Взаимоотношения развитых
и развивающихся стран

Таблица 15 (продолжение)

НРС	Импорт 2010 г., тыс. долл.	Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 8		Импорт 2010 г., тыс. долл.	Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 25		
		тыс. долл.	%		тыс. долл.	%	
	ЕС						
Эритрея	4 808	-103	-2,1				
Эфиопия (без Эритреи)	645 620	-1 383	-0,2	15 371	1 148	7,5	
Гвинея-Бисау	7 465	-5	-0,1				
Гаити	33 825	-337	-1,0				
Кирибати	162	-1	-0,5				
Лаос	225 107	-9 985	-4,4				
Лесото	184 504	-111	-0,1				
Либерия	452 155	-326	-0,1				
Мадагаскар	636 179	-21 123	-3,3	10 494	1 030	9,8	
Малави	309 428	-64	0,0	2 845	552	19,4	
Мали	35 479	-57	-0,2	9 899	11	0,1	
Мавритания	701 420	-987	-0,1				
Мозамбик	1 809 822	-1 257	-0,1				
Мьянма	212 112	18 255	8,6				
Непал	111 654	-4 202	-3,8				
	Индия						

Таблица 15 (продолжение)

Нигер	259 735	-22	0,0	405	60	14,8
Руанда	49 230	-10	0,0	13 006	-	0,0
Самоа	1 555	-30	-1,9			
Сан-Томе и Принсипи	8 704	-9	-0,1			
Сенегал	391 677	-2 815	-0,7	251 981	569	0,2
Сьерра-Леоне	209 298	-61	0,0			
Соломонова острова	34 516	-897	-2,6			
Сомали	1 834	-8	-0,4			
Судан	118 723	-42	0,0	72 587	-10	0,0
Танзания	476 108	-1 564	-0,3			
Того	293 446	-81	0,0			
Тувалу	122	-1	-1,2			
Уганда	513 889	-842	-0,2	18 735	69 180	369,3
Вануату	259 368	-65	0,0			
Йемен	233 093	-465	-0,2			
Замбия	28 078 369	-347	0,0	32 425	0	0,0
НРС всего	56 156 738	-529 563	-0,9	923 529	71 455	7,7
Другие страны мира	1 836 928 135	18 478 943	1,0	187 115 500	1 890 283	1,0
Всего	1 893 084 873	17 949 381	0,9	188 039 030	1 961 738	1,0

Взаимоотношения развитых
и развивающихся стран

Таблица 15 (продолжение)

НРС	Импорт 2010 г., тыс. долл.		Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 8		Импорт 2010 г., тыс. долл.	Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 25	
	Япония	Корея	тыс. долл.	%		тыс. долл.	%
Афганистан	913	111	-4	-0,4	3	2,7	
Ангола	48 206	118 155	-1	0,0	1 945	1,6	
Бангладеш	524 598	121 944	-37 342	-7,1	102 245	83,8	
Бенин	11	1 653	-0	-1,7	0	0,0	
Бутан	719	13	-0	-0,1	34	250,4	
Буркина-Фасо	38 642	1	-1	0,0	0	5,4	
Бурунди	165	2	-3	-1,6	-0	-2,2	
Камбоджа	283 385	18 202	-40 268	-14,2	-1 099	-6,0	
Центрально-Африканская Республика	2 908	567	-5	-0,2	-7	-1,3	
Чад	977	5	-	0,0	-1	-10,2	
Коморские острова	34	0	0	0,7	0	0,3	
Конго	11 216	22 848	-1	0,0	-844	-3,7	
Джибути	-	0,652	-	-	-0,053	-8,1	
Восточный Тимор	100 737	34 414	-150	-0,1	658	1,9	
Экваториальная Гвинея	1 562 425	700 627	-	0,0	-19 701	-2,8	
Эритрея	634	12	-	0,0	-2	-16,7	

Таблица 15 (продолжение)

Эфиопия (без Эритреи)	21 060	-209	-1,0	14 796	8 361	56,5
Гамбия	6	-0	-2,5	2	-0	-11,2
Гвинея	2 978	-73	-2,5	37 097	415	1,1
Гвинея-Бисау	-	-	-	314	24	7,6
Гаити	2 133	-77	-3,6	414	14	3,3
Кирибати	14 000	-180	-1,3	5 210	18	0,3
Лаос	53 262	-1 711	-3,2	17 529	-151	-0,9
Лесото	2 524	-175	-6,9	72	-7	-10,3
Либерия	1 798	-46	-2,5	719	3	0,4
Мадагаскар	40 181	-390	-1,0	1 767	-26	-1,5
Малави	76 665	-123	-0,2	31 259	-6 853	-21,9
Мали	2 034	-12	-0,6	10 022	869	8,7
Мавритания	284 541	-6 343	-2,2	5 734	-1 203	-21,0
Мозамбик	58 610	-47	-0,1	4 518	-326	-7,2
Мьянма	681 846	-45 984	-6,7	78 350	3 932	5,0
Непал	22 149	-403	-1,8	1 063	-74	-7,0
Самоа	1 832	-53	-2,9	981	66	6,7
Сан-Томе и Принсипи	55	-	0,0	13	-0	-3,4
Сенегал	19 765	-243	-1,2	6 589	555	8,4

Взаимоотношения развитых
и развивающихся стран

Таблица 15 (продолжение)

НРС	Импорт 2010 г., тыс. долл.	Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 8		Импорт 2010 г., тыс. долл.	Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 25		
		тыс. долл.	%		тыс. долл.	%	
	Япония						
Сьерра-Леоне	8 630	-1	0,0	658	-57	-8,6	
Соломоновы острова	13 414	-31	-0,2	12 696	-6	-0,1	
Сомали	162	-3	-1,5	-	-	0,0	
Судан	2 153 008	-34	0,0	14 638	8 617	58,9	
Танзания	279 802	-515	-0,2	10 838	-284	-2,6	
Того	1 287	-3	-0,2	18 083	-387	-2,1	
Тувалу	228	-3	-1,3	1	-	0,0	
Уганда	11 640	-103	-0,9	4 428	-751	-17,0	
Вануату	50 888	-1 356	-2,7	1 595	726	45,5	
Йемен				52 734	-1 404	-2,7	
Замбия	46 744	-24	-0	359 399	-12 715	-3,5	
НРС всего	6 428 256	-135 928	-2	1 710 239	82 568	4,8	
Другие страны мира	1 075 047 662	12 414 377	1	321 302 688	41 976 1 52	13,1	
Всего	1 081 475 919	12 278 449	1	323 012 927	42 058 720	13,0	
	Корея						

Таблица 15 (продолжение)

НРС	Импорт 2010 г., тыс. долл.		Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 8		Импорт 2010 г., тыс. долл.	Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 25	
	США		тыс. долл.	%		тыс. долл.	%
					Всего		
Афганистан	13 312	-23	-0,2		70 672	1 783	2,5
Ангола	9 702 112	-2 530	0,0		39 356 905	89	0,0
Бангладеш	3 878 684	288 567	7,4		14 326 260	42 756	0,3
Бенин	448	-0	-0,1		107 685	-161	-0,1
Бутан	204	-2	-0,8		497 982	-1 073	-0,2
Буркина-Фасо	1 105	140	12,7		179 043	37	0,0
Бурунди	4 220	0	0,0		46 420	-37	-0,1
Камбоджа	2 001 392	200 749	10,0		3 902 412	48 887	1,3
Центрально-Африканская Республика	3 406	-1	0,0		87 557	-29	0,0
Чад	2 051 983	-1 133	-0,1		2 833 061	-1 149	0,0
Коморские острова	1 141	-0	0,0		11 683	-32	-0,3
Конго	338 420	-6	0,0		3 432 266	11 611	0,3
Джибути	1 455	-0	0,0		13 775	-39	-0,3
Восточный Тимор	-	-	0,0		147 869	2 545	1,7
Экваториальная Гвинея	2 574 534	-119	0,0		9 116 998	-19 945	-0,2
Эритрея	522	2	0,4		7 281	-164	-2,2
Эфиопия (без Эритреи)	101 312	-905	-0,9		1 086 336	5 185	0,5

Взаимоотношения развитых
и развивающихся стран

Таблица 15 (продолжение)

НРС	Импорт 2010 г., тыс. долл.	Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 8		Импорт 2010 г., тыс. долл.	Изменение по швейцарской системе с коэффициентом 25		
		тыс. долл.	%		тыс. долл.	%	
	США						
	44	-	0,0	11 707	21	0,2	
Гвинея-Бисау	552 815	42 439	7,7	620 468	40 429	6,5	
Гаити	1 290	-6	-0,5	20 696	-170	-0,8	
Кирибати	45 419	2 118	4,7	913 915	9 559	1,0	
Лаос	312 515	-22 963	-7,3	520 286	-24 698	-4,7	
Лесото	83 925	-17	0,0	598 152	625	0,1	
Либерия	265 226	-18 156	-6,8	1 108 165	-36 657	-3,3	
Мадагаскар	69 426	42 375	61,0	581 719	45 576	7,8	
Малави	3 215	3	0,1	87 912	79	0,1	
Мали	36 365	-0	0,0	1 995 223	-8 799	-0,4	
Мавритания	39 154	881	2,2	2 111 548	-733	0,0	
Мозамбик	91	-	0,0	1 934 155	-19 942	-1,0	
Мьянма	57 474	849	1,5	218 683	2 102	1,0	
Непал	102 490	-3 509	-3,4	364 162	-3 479	-1,0	
Нигер	19 653	-26	-0,1	122 091	299	0,2	
Руанда							
				Всего			

Таблица 15 (окончание)

Самоа	3 324	-5	-0,1	7 975	-18	-0,2
Сан-Томе и Принсипи	184	-1	-0,5	9 198	-10	-0,1
Сенегал	5 243	-33	-0,6	717 704	-509	-0,1
Сьерра-Леоне	28 449	-27	-0,1	259 540	-172	-0,1
Соломоновы острова	971	-0	0,0	348 784	38 495	11,0
Сомали	196	1	0,4	3 919	-170	-4,3
Судан	10 732	1	0,0	9 114 615	8 105	0,1
Танзания	48 922	-152	-0,3	1 208 170	-412	0,0
Того	6 827	-3	0,0	376 818	-550	-0,1
Тувалу	93	-0	-0,4	443	-5	-1,1
Уганда	32 041	-4	0,0	610 593	66 945	11,0
Вануату	1 833	-6	-0,3	315 176	-595	-0,2
Йемен	4 521	9	0,2	3 068 540	20 796	0,7
Замбия	8 454	10	0,1	31 065 670	-3 111	0,0
НРС всего	22 509 511	528 538	0,1	134 440 002	221 065	0,2
Другие страны мира	1 418 383 124	22 095 919	0,1	6 541 594 432	185 145 968	2,8
Всего	1 440 892 634	22 624 457	1,6	6 676 032 002	185 367 033	2,8
<i>Примечание.</i> Оценки получены с помощью модели WITS (см. [17]).						

Источник: WITS TRAINS.

Взаимоотношения развитых
и развивающихся стран

Результаты потенциального воздействия соглашений Дохийского раунда заключаются в использовании аналогичного подхода для оценки влияния расширенной схемы DFQF на выбранных рынках, а также сопоставление результатов с рядом других исследований. Оценки, полученные в результате анализа «стратегии шоков» для экспорта НРС, основаны на либерализации¹. Учитывая тот факт, что продукты промышленности составляют более 90% мировой торговли, то для того чтобы оценить возможное влияние соглашений, будет применена формула, в настоящее время широко обсуждаемая на Дохийском раунде для применения в развитых странах (так называемая швейцарская формула с коэффициентом 8)². Для НРС можно рассмотреть несколько вариантов, однако наиболее простым подходом является использование той же «швейцарской формулы» с коэффициентом 25, поскольку в этом случае практически невозможны изъятия. Согласно предположениям и стандартам, настройки SMART модели в программе WITS, в табл. 15 отражены предполагаемые последствия для экспорта НРС³.

Заключение

Цель торговых преференций для НРС — способствовать развитию путем увеличения экспорта в странах-бенефициарах, генерирования роста инвестиций, расширения занятости населения, а также снижения зависимости от производства узкого круга сырьевых товаров. Они также стимулируют спрос на товары НРС и помогают в и усилиях по развитию своего экспортного

1 Результаты получены с использованием моделей частичного равновесия WITS/SMART, которые позволяют проводить анализ на уровне шести знаков ГС. Такой подход использовал Laborde [16].

2 Обычно процесс сокращения разрыва между высокими и низкими ставками называют гармонизацией. «Швейцарская формула» — один из методов гармонизации, позволяющей получить узкий диапазон ставок из большого числа ставок с большим разбросом. Важным моментом является согласование цифры (коэффициента A), который закладывается в формулу и от которого зависит максимальная ставка:

$$Z = AX/(A+X),$$

где X — начальная ставка тарифа; A — коэффициент и максимальная ставка; Z — конечный пониженный уровень ставки.

3 Модели WITS/SMART являются простыми моделями частичного равновесия и достаточно детализированы для анализа отдельных рынков. Их недостаток заключается в том, что они не учитывают взаимосвязи между секторами, хотя и содержат некоторые предпосылки поведения потребителей. Их результаты надо совмещать на уровне стран и секторов, а также сопоставлять с результатами, полученными другими методами.



и производственного потенциала посредством помощи в развитии торговли и прямой технической помощи.

Системы преференций, предложенные крупными развитыми странами, трансформировались в системы DFQF, охватывающие бóльшую часть импорта НРС, хотя и с некоторыми исключениями. Сейчас они дополнены схемами, установленными крупными развитыми странами, которые значительно расширили их в последние годы.

За последнее десятилетие НРС улучшили эффективность торговых и экономических показателей, что является свидетельством эффективности усилий, направленных на решение вопросов доступа на рынок. Точно оценить влияние подобных мер трудно, однако логично было бы сделать вывод, что преференции и более адресная помощь в развитии торговли внесли существенный вклад в достижение этих результатов. Без сомнений, в показателях экономического развития НРС существовал значительный разброс, в основном за счет колебания цен на нефть, руды и золото. В странах, не ориентированных на экспорт нефти и иных сырьевых товаров, также наблюдается резкое увеличение экспорта. К ним относятся и азиатские производители текстиля и одежды.

Можно ли достичь бóльших результатов? Различные исследования указывают на возможность улучшений даже без целенаправленной помощи в интересах торговли. В долгосрочном периоде прогрессирующая либерализация РНБ неизбежна, хотя и временное конкурентное преимущество, обеспеченное торговыми преференциями, способно вызвать скачок в увеличении экспорта НРС.

По признанию стран, предоставляющих преференции, некоторые улучшения могут быть предусмотрены лишь для льготных схем. Это могут быть упрощение и стабильность охвата, усовершенствование правил определения страны происхождения товара, более прозрачные правила прекращения по мере повышения уровня развития и конкурентоспособности экспорта и т.д. Однако тот факт, что все схемы предоставляются в одностороннем порядке и могут быть отозваны без какого-либо обоснования, вызывает некоторую неопределенность в ВТО, отпугивающую инвесторов. Это вызвало к жизни предложения, что схемы каким-то образом должны быть «связаны», хотя и непонятно, как это возможно в соответствии с действующими правилами ВТО. В какой-то степени идея обозначить рамки схем на длительный период, скажем, на десять лет, как в случае Японии и пересмотра системы ЕС, может обеспечить некоторые гарантии стабильности и подать сигнал инвесторам, что стимулирует усилия по созданию производственного потенциала (мощностей) НРС.

Аналогичным образом для улучшения прозрачности и повышения стабильности схем DFQF для НРС было бы полезным создать объективные правила прекращения преференций по мере повышения уровня экономического развития или исключения определенных продуктов отдельных НРС.



Классификация ООН в отношении НРС, возможно, и является лучшей в оценке уровня развития стран для предоставления или прекращения преференций. Хотя она медленно адаптируется к росту доходов богатыми ресурсами стран, тем не менее, классификация построена на учете более широкого круга факторов, а не только роста доходов. Кроме того, было бы полезно, чтобы подобно ОСП схемы преференций стали бы общими и исключали дискриминации между отдельными НРС. Следует понимать, что прекращение преференций для НРС на основе роста уровня их развития подразумевает переход к ОСП, а не полный отказ от преференций. Кроме того, полезно было бы иметь некий переходный период после прекращения преференций НРС.

Страны, предоставляющие НРС беспоплатный и неквотируемый доступ, принимая решение о том, что национальная промышленность сталкивается с давлением импорта НРС, должны руководствоваться критериями, подобными критериям ВТО, для применения мер защиты рынка — специальных защитных антидемпинговых и компенсационных мер. Большая прозрачность может быть достигнута в случае введения уведомления (нотификации) в ВТО, а также консультативных механизмов или даже возможности оспаривания некоторых вопросов предоставления преференций, которые учитывали бы интересы НРС. Если бы было решено, что некоторые исключения в странах или продуктах являются неотъемлемыми, то существует возможность разработать объективный критерий, доступный для измерений (например, индекс выявленного сравнительного преимущества, RCA, в течение трех лет). В наиболее уязвимых секторах приходится сталкиваться с достаточно интенсивным сопротивлением в отношении к дальнейшей либерализации (на американском рынке это — текстиль и одежда). В этом случае возможно структурировать положения DFQF и/или оказать определенную помощь в адаптации национального производства, сравнительное преимущество которого утрачивается.

Сама по себе система преференций предназначена для выигрыша НРС, что предусматривает учет проблем и озабоченностей, с которыми ранее столкнулись ВТО в отношении ОСП. Например, по мере возможности следует избегать исключения продуктов, которые представляют особый экспортный интерес НРС, в том числе сельскохозяйственной продукции, текстиля и одежды, особенно в свете наличия возможности применения мер защиты рынка¹. В рамках ВТО развивающиеся страны придерживаются мнения, что вывод средств или угроза изъятия преференций не должны быть использованы в качестве рычага достижения неторговых целей. Примерами являются увязывания предоставления преференций с применением экологических и социальных (трудовых) стандартов, защитой прав интеллектуальной собственности, борьбой с незаконным оборотом наркотиков.

1 WTO (2001).



Забегая вперед, следует отметить, что текущие переговоры в рамках ВТО, по всей видимости, будут иметь негативные последствия для НРС. Эрозия преференций неизбежна на основных развитых рынках, хотя в некоторых случаях применение предполагаемой формулы без исключений усовершенствует доступ для таких стран, как Бангладеш, столкнувшихся с экспортными тарифами РНБ на рынках США и Канады. В ведущих развивающихся странах тарифы РНБ претерпят некоторые изменения, связанные с применением формул и различных приспособлений в области сельскохозяйственных и промышленных товаров (НАМА), что оставляет простор для использования в этих странах преференций НРС посредством системы DFQF.

Пока НРС не должны принимать какие-либо обязательства в рамках Дохийского раунда, но для них вероятно определенное сокращение преимуществ (за исключением случая, когда они выигрывают благодаря снижению тарифов НРБ). Кроме того, НРС столкнутся с ухудшением условий торговли (например, когда цены на продукты питания растут, а экспортные субсидии сокращаются). Это усугубит проблемы, с которыми в настоящее время НРС сталкиваются, например, в рамках соглашений об экономическом партнерстве (ЕРА), требующих обеспечения взаимного уменьшения тарифов для своих партнеров из развитых стран. Продленные сроки реализации уменьшения тарифов MFN и обязательств ЕРА будут способствовать адаптации к новым торговым реалиям.

Существует постоянная потребность в обеспечении бесперебойного экспорта из НРС, так, что это сможет помочь ответить на существующие вызовы и воспользоваться открывающимися возможностями. Для этого национальных действий будет недостаточно, особенно в странах, испытывающих серьезные структурные и институциональные трудности. Совершенствование механизмов и укрепление сотрудничества в области развития, о необходимости которых говорится постоянно, призваны обеспечить проведение последовательной политики на снятие ограничений, дополненным усовершенствованным доступом на рынок. Как признал Леми, объявив об инициативе Евросоюза в отношении ЕВА: «беспошлинный доступ на рынок недостаточен для получения беднейшими странами преимуществ от либерализации торговли. Мы должны помочь им сформировать значительный потенциал поставки товаров экспортного качества, и мы подтверждаем стремление Еврокомиссии продолжить техническую и финансовую помощь для реализации поставленной цели».

Литература

- [1] Agra Europe EBA treaty will force further CAP reforms. 2001. 9 Mar. P. 1–3.
- [2] *Alexandraki K., Lankes H.-P.* The Impact of Preference Erosion on Middle-Income Developing Countries // IMF Working Paper. 2004. WP/04/169.



- [3] *Berisha-Krasniqi V., Boue't A., Laborde D., Mevel S.* The Development Promise: Can the Doha Development Agenda Deliver for Least Developed Countries? Briefing Note. 2008. Wash.: IFPRI, 2008.
- [4] *Bora B., Cernat L., Turrini A.* Duty Free and Quota Free Market Access for LDCs: Further Evidence from CGE Modeling. UNCTAD Policy Issues in International Trade and Commodities Study. 2002. No. 14.
- [5] *Brenton P.* Integrating the Least Developed into the world trading system: The current impact of EU preferences under Everything but Arms // World Bank. Policy Research Working Paper. 2003. No. 3018.
- [6] *Boue't A., Laborde D., Mevel S.* What Can Least Developed Countries Really Expect from the Doha Development Agenda? 2008. URL: <<http://ssrn.com/abstract=1162941>>.
- [7] *Carrere C.* The Doha Round and Market Access for LDCs — Scenarios for the EU and US Markets. Etudes et document E 2009. No. 11, CERDI, Clermont Ferrand.
- [8] *Cernat L., Laird S., Monge-Roffarello L.* The EU's Everything But Arms Initiative and the Least-developed Countries // Discussion Paper No. 2004/47 of UNU-WIDER.
- [9] *Elliott K.A.* Open Markets for the Poorest Countries — Trade Preferences That Work. Wash.: Center for Global Development, 2010.
- [10] European Commission. EU Trade Concessions to Least Developed Countries — Everything But Arms Proposal: First Remarks on the Possible Impacts on the Agricultural Sector // Report by the European Commission Directorate for Agriculture. 2000. URL: <http://europa.eu,int/_comm/commissioners/fishler/eba.en.pdf>.
- [11] European Commission. Trade as a driver of development // Staff Working Document. Brussels, 27 January 2012.
- [12] *Hoekman B., Martin W., Primo Braga C.A.* (eds). Quantifying the Value of Preferences and Potential Erosion Losses. Wash.: World Bank, 2008.
- [13] *Hoekman B., Martin W., Primo Braga C.A.* (eds). Preference Erosion: Measurement and Policy Response. Wash.: World Bank, 2009.
- [14] *Ianchovichina E., Mattoo A., Olarreaga M.* Unrestricted Market Access for Sub-Saharan Africa: How Much is it Worth and Who Pays? // CEPR Discussion Paper. 2000. No. 2820.
- [15] *Kravis I. B.* Trade as a handmaiden of growth: Similarities between the nineteenth and twentieth centuries // Economic Journal. 1970. Vol. 80. P. 850–872.



- [16] *Laborde D.* Looking for a Meaningful Duty Free Quota Free Market Access Initiative in the Doha Development Agenda // ICTSD Issue Paper. 2008. No. 4. International Centre for Trade and Sustainable Development, Geneva.
- [17] *Laird S., Yeats A.* Quantitative Methods for Trade Barrier Analysis // NYUP. 1990.
- [18] *Laird S., Fernandez de Cordoba S.* (eds). Coping with Trade Reforms. L.: Palgrave MacMillan, 2006.
- [19] *Low P., Permartini R., Richtering J.* Multilateral solutions to the Erosion of non-reciprocal preferences in NAMA, in Hoekman et al. (2009a).
- [20] *Low P., Permartini R., J. Richtering.* Non-reciprocal preference erosion arising from MFN liberalisation in agriculture: what are the risks? // *Hoekman B., Martin W., Primo Braga C.A.* (eds). Preference Erosion: Measurement and Policy Response. Wash.: World Bank, 2009.
- [21] *Van der Mensbrughe D.* The Doha Development Agenda and Preference Erosion: Modeling the Impacts // *Hoekman B., Martin W., Primo Braga C.A.* (eds) // Preference Erosion: Measurement and Policy Response. Wash.: World Bank, 2009.
- [22] *Nurske R.* Balanced and unbalanced growth. Equilibrium and Growth in the World Economy / R. Nurske, G. Haberler, R.M. Stern (eds) // Harvard Economic Studies. 1961. Vol. 118. P. 241–278.
- [23] *Page S., Hewitt A.* The New European Trade Preferences: Does the ‘Everything But Arms’ (EBA) Help the Poor? // Development Policy Review. 2002. Vol. 20. No. 1. P. 91–102.
- [24] *Portugal-Perez A.* The Costs of Rules of Origin in Apparel: African Preferential Exports to the United States and the European Union // Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series. 2008. No. 39.
- [25] *Rodriguez F., Rodrik D.* Trade policy and economic growth: Askeptic’s guide to the cross-national evidence // NBER Macroeconomics Annual 2000 / B. Bernanke, K. Rogoff (eds). Cambridge: MIT Press, 2001.
- [26] *Sachs J., Warner W.* Globalization and economic reform in developing countries // Brookings Papers on Economic Activity. 1995. No. 1.
- [27] *Taslim M. A.* Dispute Settlement in the WTO and the Least Developed Countries: the case of India’s anti-dumping duties on lead battery imports from Bangladesh // Geneva, ICTSD. Prepared for a conference in Jakarta on 25–26 January 2006.



- [28] *Trueblood M., Somwaru A.* Trade Liberalization and the Least Developed Countries: Modeling the EU's Everything but Arms Initiative // Paper presented at the 2002. Conference on Global Economic Analysis, Taipei.
- [29] UNCTAD. Duty and Quota Free Market Access for LDCs: An Analysis of Quad Initiatives. L.; Geneva, United Nations Conference on Trade and Development and the Commonwealth Secretariat, 2001a.
- [30] UNCTAD. Improving Market Access for Least Developed Countries. UNCTAD/DITC/TNCD/4. Geneva, 2001b.
- [31] UNCTAD. Handbook on the Scheme of the European Community. UNCTAD/ITCD/TSB/Misc. 25/Rev. 2. Geneva, 2002.
- [32] UNCTAD. The Least Developed Countries Report 2010 — Towards a New International Architecture for LDCs. United Nations. Sales No. E. 10. II. D. 5. N.-Y.; Geneva, 2010a.
- [33] UNCTAD. UNCTAD's Appraisal of the Implementation of the Brussels Programme of Action for LDCs for the Decade 2001–2010, document no. UNCTAD/ALDC, 2009/2, United Nations. Geneva; N.-Y., 2010b.
- [34] *Vyborny K.* What could the Doha Round mean for Africa? Carnegie Endowment for International Peace. Wash.: DC, 2007. <http://www.carnegieendowment.org/files/vyborny_wcl.pdf>.
- [35] WTO. Preferential tariff treatment for Least-developed Countries, Notification from Korea. WTO document WT/COMTD/N/12/Rev.1. 28 April. 2000.
- [36] WTO. The Generalised System of Preferences: A preliminary analysis of the GSP schemes in the Quad. Note by the Secretariat. WTO document WT/COMTD/W/93. 5 October. 2001.
- [37] WTO. China's Duty-Free Quota-Free programme for LDC products, Communication from China, Revision. WTO document G/C/W/656/Rev.1, WT/COMTD/N/39/Add.1/Rev.1. 1 December. 2001a.
- [38] WTO. Notification of preferential tariff treatment for LDCs (as per paragraph 2 of WT/L/304 AND WT/L/759) and transparency mechanism for preferential trade arrangements (as per WT/L/806 and WT/COMTD/73). WTO document G/C/W/651, WT/COMTD/N/38. 12 September. 2011b. (This is the notification by India.)
- [39] WTO. Market access for products and services of export interest to Least-developed Countries, Note by the Secretariat. WTO document WT/COMTD/LDC/W/48/Rev.1. 9 March. 2011c.



- [40] WTO. Market access for products and services of export interest to Least-developed Countries, Note by the Secretariat. WTO document WT/COMTD/LDC/W/51/Rev.1. 10 October. 2011c.
- [41] WTO. Market access for products and services of export interest to Least-Developed Countries, Note by the Secretariat. WTO document WT/COMTD/LDC/W/56. 1 October. 2012.
- [42] *Wusheng Yu, Jensen V.N.* Tariff Preferences, WTO Negotiations and the LDCs: the Case of the 'Everything But Arms' Initiative // *The World Economy*. Wiley Blackwell, 2005. Vol. 28 (3). P. 375–405.

Laird S.¹

A Review of Trade Preference Schemes for the World's Poorest Countries

This study analyses the implementation of preferential trade schemes in favor of LDCs to provide their trade and development in respect preferential access of LDCs to seven major markets (Canada, China, European Union, India, Korea, Japan, and the United States). The impact of preferential schemes on LDCs' trade is analyzed not only in respect of trade of particular countries but also in respect of its application to commodity groups and exemptions within different preferential schemes. Possible improvements and consequences of Doha Round negotiations for LDCs' preferential schemes are discussed. Some proposals aimed at more contribution of preferential schemes to economic development of LDCs are suggested.

Key words: *LDC, trade preferences, duty-free and quota-free market access (DFQF), aid to development.*

1 Laird Sam — *ICTSD Programme on Competitiveness and Development.*





Эрнст Д.¹

Соглашение по информационным технологиям: опыт участия Индии и Китая в сфере развития промышленности и инноваций

Проанализированы результаты участия двух крупных экономик — Индии и Китая — в Соглашении ВТО по информационным технологиям: плюсы и минусы, успехи и неудачи, а также причины и факторы, повлиявшие на эти факторы.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, электронная промышленность, инвестиции, инновации, транснациональные корпорации, национальное производство, внутренний рынок, ВТО.

Введение

По существу, такие соглашения с ограниченным числом участников, как Соглашение по информационным технологиям (ИТА), могут укрепить многостороннюю систему торговли посредством снижения торговых барьеров, которые не были в полной мере затронуты в ходе «тупиковых» переговоров Доха-раунда. Расширение торговли в рамках Соглашения может сыграть значительную роль в распространении инноваций в крайне важной отрасли информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)². При этом наибольшую выгоду из данного Соглашения смогут извлечь развивающиеся страны, особенно страны с переходной экономикой.

Однако последнее исследование убедительно продемонстрировало, что успешный или неудачный опыт торговли либерализации определяется экономической

1 Эрнст Дитер — старший научный сотрудник центра Восток-Запад, авторитетный специалист по интернационализации исследований и разработок в высокотехнологических отраслях. В разные годы работал в ОЭСР, различных научных, правительственных и международных организациях, а также консультантом в частных компаниях.

2 В глобальной перспективе расширение торговли может усилить диффузию инноваций. См.: Curtis J., *Trade and Innovation: Challenges and Policy Options: background paper for Expert Group 6 meeting, Geneva, ICTSD, 2013, 6–7 June.*





структурой отдельной страны (в частности, ее институтами и политическим курсом, тмкостью и развитием рынка, управленческими и технологическими возможностями национальных компаний)¹. Кроме того, географически рассредоточенные глобальные производственные (GPNs) и инновационные (GINs) сети разделили промышленное производство и услуги, в результате чего уровень интеграции страны в эти сети может существенно повлиять на ее подход к торговой либерализации². Оба параметра охватывают то, что можно назвать *внутренними факторами, влияющими на получение странами выгод от торговли для своего промышленного и инновационного развития*.

Поможет ли Соглашение ускорить промышленное производство и инновационную составляющую в развивающихся странах и сократить разрыв в производительности и доходах этих стран по отношению к ведущим промышленно развитым странам? Действительно, участники Соглашения существенно отличаются друг от друга, причем не только по уровню и модели развития, регулированию, располагаемым ресурсам и возможностям, но и по тому, насколько они интегрированы в глобальные производственные и инновационные сети в области информационных и коммуникационных технологий. Эти различия в экономической структуре участников Соглашения являются пока еще новыми и малопонятными задачами для исследования выгод от либерализации, особенно учитывая их влияние на инновационное и промышленное развитие развивающихся стран.

Для того чтобы установить, насколько тесно взаимосвязаны производство и инновации, особенно в таких наукоемких отраслях? как электроника, необходимо дать определение некоторым базовым понятиям. *Инновации* превращают идеи, изобретения и открытия в новые продукты, услуги, процессы и бизнес-модели. В научно-исследовательской деятельности радикальные

1 Aghion P., Burgess R., Redding S., Zilibotti F. *The Unequal Effects of Liberalization: Evidence from Dismantling the License Raj in India* // NBER Working Paper. 2006. No. 12031. February; Acemoglu D., Aghion P., Zilibotti F. *Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth* // *Journal of the European Economic Association*. 2006. No. 4 (1). P. 37–74. March; Chandra V., Osorio-Rodarte I., Primo Barga C.A. *Korea and the BICs (Brazil, India and China): catching-up experiences* // V. Chandra, D. Ercol, P.C. Padoan, C.A. Primo Barga (eds). *Innovation and Growth. Chasing Moving Frontier*, Paris; Wash.: OECD; World Bank, 2009. Ch. 3.

2 О распространении глобальных производственных и инновационных сетей см.: Ernst D. *From Partial to Systemic Globalization. International Production Networks in the Electronics Industry: Report for the Sloan Foundation*, 97–02. San Diego: University of California; Berkeley: University of California. URL: <<http://brie.berkeley.edu/publications/WP%2098.pdf>>; Ernst D. *Innovation Offshoring: Root Causes of Asia's Rise and Policy Implications* // J. Juan (ed.). *Multinational Corporations and the Emerging Network Economy in the Pacific Rim*. Palacios, 2007. Ch. 3.





достижения, открытия и изобретения являются лишь верхушкой айсберга¹. Особое значение имеют «промышленные инновации», создающие новые возможности для обработки уже существующих продуктов (например, с использованием новых материалов или 3D-печати), а также для производства новых продуктов, полученных из новых идей, открытий и изобретений (например, имплантированные датчики). Это означает, что, вероятней всего, страна добьется успеха в осуществлении промышленных инноваций, если имеет сильную и хорошо развитую обрабатывающую базу. Без крупных передовых производственных объектов, которые смогли бы опираться на внутренне интегрированную производственно-сбытовую сеть, даже самые современные средства НИОКР малопригодны для создания инноваций.

Данная статья сравнивает опыт участия Индии и Китая в Соглашении по информационным технологиям. Центральное место в анализе занимает роль экономических структур обеих стран в определении выгод и издержек от участия в Соглашении. Помимо этого, рассматриваются различия в степени интеграции данных стран в глобальные производственные и инновационные сети. Включение данных внутренних факторов в анализ торговли и инноваций предполагает формирование нового понимания, которое могло возникнуть вследствие проведения дебатов, нацеленных на поиск путей выхода из сложившейся тупиковой ситуации в переговорах относительно расширения списка товаров (ИТА-2), охватываемых ИТА.

В статье освещены два конкретных вопроса.

- Почему электронная промышленность Китая получила значительные выгоды от участия в Соглашении, в то время как выгоды Индии от торговой либерализации были омрачены крупными расходами, оказывающими разрушающее воздействие на внутреннее производство электроники и развитие инноваций?
- В какой степени внутренние экономические структуры и интеграция в глобальную сеть являются необходимым условием объяснения разницы между опытом и подходами Индии и Китая к существующим переговорам в рамках ИТА-2?

Кроме того, в статье рассматриваются противоречивые представления о распределении выгод от торговой либерализации, предусмотренных Соглашением, исследуется влияние внутренних факторов на выгоды и издержки стран — участниц Соглашения, сравниваются структурные различия в отраслях электронной промышленности Индии и Китая и противопоставляются различные политические подходы. Противоположный опыт участия обеих

1 Ernst D. *A New Geography of Knowledge in the Electronics Industry? Asia's Role in Global Innovation Networks*, Policy Studies. No. 54. Honolulu, 2009. East-West Center. Ch. 2. *Conceptual Framework: Innovation and Innovative Capabilities*.





стран в ИТА подкреплен данными по экспорту, импорту, внутреннему производству и показателями прогресса (или его отсутствия) в инновационной производительности. Наконец, в завершение сравниваются различные подходы Индии и Китая к существующим переговорам в рамках ИТА-2 и исследуется, в какой степени внутренние факторы могут объяснить эти различия.

1. Соглашение по информационным технологиям (ИТА): кто выигрывает?

Соглашение по информационным технологиям, подписанное 29 странами — членами ВТО, вступило в силу в апреле 1997 г. В отличие от других плюрилатеральных соглашений, оно основывается на принципе режима наибольшего благоприятствования (РБН), общего для всех членов ВТО, даже если они не подписали данное Соглашение.

В настоящий момент в Соглашении участвуют 78 членов ВТО, из которых 36 стран не являются членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а 35 относятся к развивающимся странам. В число последних входят страны, уже зарекомендовавшие себя в электронной индустрии (например, Китай, Тайвань, Малайзия, Таиланд и Вьетнам), в то время как другие страны (Индия, Египет, Индонезия, Филиппины и Турция) имеют лишь необходимый потенциал, чтобы занять свою нишу¹.

Действующая редакция Соглашения устанавливает нулевой тариф для 217 электронных товаров с ограниченным числом участников². В главные товарные группы входят компьютеры, полупроводники, оборудование для производства полупроводников и контрольно-измерительные приборы, телекоммуникационное оборудование, программное обеспечение и приборы для научных исследований³.

1 Члены ВТО, не являющиеся участниками Соглашения, включая Мексику, Бразилию, Тунис, ЮАР, Аргентину и Чили. Из всех этих стран только Мексика является одним из ведущих экспортёров и импортёров электроники. Однако правительство этой страны решило не участвовать в Соглашении исходя из национальных интересов.

2 Вскоре после вступления Соглашения в силу в апреле 1997 г. его подписанты инициировали поэтапное сокращение пошлин, рассчитанное на их полную ликвидацию к 2000 г.

3 Соглашение не распространялось преимущественно на потребительские электронные товары, включая телевизоры с электронно-лучевой трубкой, видеокамеры и копировальные машины. Списки товаров см.: URL: <http://www.wto.org/english/tratop_e/inftec_e/symp_march07_e/richtering_e.ppt#309>.





Правительство США было главной движущей силой создания рассматриваемого Соглашения. Тематика соглашения была разработана группой развитых стран, а из развивающихся стран в нее вошли только Индонезия и Турция, официально принявшие Декларацию. В отличие от некоторых других соглашений, таких как Соглашение о государственных закупках ВТО, допускающее исключения, ИТА не предусматривает никаких возможностей исключений товаров в отношении перечня охватываемых товаров. Единственным послаблением является отнесение некоторых продуктов специфического характера к чувствительным товарам и возможность использования для них переходного периода, и Индия, подписавшая Соглашение в 1997 г., получила такую возможность¹. Когда в апреле 2003 г. Китай стал членом Соглашения, ему удалось согласовать право на использование трехлетнего переходного периода для снижения тарифов на чувствительные импортные товары².

Данное соглашение дало толчок к увеличению торговли изделиями электронной техники, охватываемых им. «Агрессивная тарифная либерализация поспособствовала росту торговли информационными технологиями, включенными в список Соглашения, и составила от 1,2 до 4,0 трлн долл... (по данным на 2010 г.)»³. Однако мнения относительно распределения выгод от торговой либерализации разнятся. В США распространено мнение о том, что развивающиеся страны существенно выигрывают от торговой либерализации через такие многосторонние соглашения, как Соглашение об информационных технологиях. Например, С. Эзел утверждает, что, вероятней всего, торговая либерализация через Соглашение принесет развивающимся странам выгоды в трех основных направлениях:

- снижение тарифов на широкий круг товаров информационных и коммуникационных технологий способствует использованию этой продукции в качестве основного фактора для стимулирования экономического роста;
- более низкие цены, являющиеся результатом сокращения тарифов, увеличивают продуктивность других отраслей в развивающейся экономике;

1 Индия, некоторые другие развивающиеся страны, включая Коста-Рику, Индонезию, Южную Корею и Тайвань, осуществили поэтапное сокращение тарифов только к 2005 г.

2 Протокол о присоединении Китая к Соглашению об информационных технологиях. URL: <http://www.wto.org/english/tratop_e/inftec_e/itscheds_e.htm>.

3 Anderson M., Mohs J. *The Information Technology Agreement: An Assessment of World Trade in Information Technology Products // Journal of International Commerce and Economics*, U.S. International Trade Commission, 2010. URL: <http://www.usitc.gov/publications/332/journals/info_tech_agreement.pdf>. P. 41.





- снижая цены на ключевые компоненты, Соглашение стимулирует развитие растущей отрасли информационно-коммуникационных технологий, программного обеспечения и сектора услуг во многих развивающихся странах, таких как Индия, Индонезия, Малайзия и Филиппины¹.

К сожалению, приведенный выше аргумент не учитывает фундаментальные различия среди участников Соглашения в их внутренней экономической структуре, возможностях для производства и внедрения инноваций, различиях в уровне интеграции в глобальные производственные и инновационные сети. В данной статье утверждается, что эти структурные различия имеют принципиальное значение и объясняют, почему участники Соглашения имеют различные возможности в получении упомянутой выше потенциальной выгоды от торговой либерализации.

Кроме того, Комиссия по международной торговле США считает, что «...недостаточность убедительности в исследованиях, касающихся влияния Соглашения на глобальную торговлю, свидетельствует о затруднении измерения эффектов Соглашения и указывает на то, что для определения степени его влияния на торговлю в области информационных технологий и распространение инноваций все еще необходимо проведение обстоятельного анализа и дополнительных исследований»².

Индустриальные инсайдеры и американские чиновники, которые утверждают, что ведущие американские ТНК имеют непропорциональное преимущество от торговой либерализации, обеспеченной Соглашением, находятся ближе к реальности³. Действительно, существует доказательство того, что Соглашение об информационных технологиях предоставляет ведущим американским производителям информационных и коммуникационных

1 Ezell S.J. *Boosting Exports, Jobs and Economic Growth by Expanding the ITA*. Wash., The Information Technology and Innovation Foundation (ITIF). 2012. March. P. 8–9.

2 Anderson M., Mohs J. *Op. cit.* P. 4.

3 Цитата из презентации Грега Слейтера, директора по торговле и конкурентной политике компании Intel на мероприятии, организованном Фондом информационных технологий и инноваций, касающимся увеличению экспорта, рабочих мест и стимулированию экономического роста за счет Соглашения об информационных технологиях. Вашингтон, округ Колумбия, 15 марта 2013 г. URL: <<http://www.itif.org/files/2012-ita-slater.pdf>>. На том же мероприятии Мириам Сapiro, заместитель торгового представителя США, заявила, что «Соглашение об информационных технологиях является одним из самых успешных соглашений, когда-либо принятых в рамках многосторонней торговой системы», так как оно увеличило экспорт информационных технологий в США. URL: <<http://www.itif.org/files/2012-sapiro-comments-ita.pdf>>.





продуктов значительные преимущества в наращивании экспорта и расширении глобальных производственных сетей.

Возьмем, например, проводники — один из важнейших продуктов, охватываемых ИТА-1. До 1997 г. доля США на мировом рынке проводников колебалась около отметки 40%, а с момента подписания Соглашения она поднялась до 50%¹. С 2005 по 2009 г. проводники стали № 1 в совокупности товарного экспорта из США, составив в общей сложности 48 млрд долл., что на 10 млрд долл. больше, чем экспорт автомобилей, располагающийся на 2-м месте)². В 2011 г. объем продаж американских производителей полупроводников достиг 152 млрд долл., что составляет более половины объема продаж мирового рынка полупроводников³.

Таким образом, Соглашение также способствовало развитию производственных и инновационных сетей американских ИТ-компаний. Исследование, проведенное Комиссией по международной торговле США, показало, что ИТА-1 увеличило приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Китае, особенно со стороны ведущих американских ТНК, «сыгравших важную роль в наращивании экспорта по Соглашению. Стремясь сократить свои расходы, эти компании увеличили тем самым потенциал самого Китая. С тех пор как Китай вступил в ВТО, товарам, экспортируемым из этой страны, гарантирован свободный доступ в другие страны, основанный на РНБ и заключающийся в обеспечении мощных стимулов для многонациональных корпораций по созданию производственных и сборочных операций в Китае»⁴.

2. Чем объясняется противоположный опыт участия Китая и Индии в Соглашении об информационных технологиях?

Почему электронная промышленность Китая получила значительные выгоды от членства в Соглашении, в то время как выгоды Индии от торговой либерализации были омрачены крупными расходами, оказывающими

1 URL: <<http://www.aaas.org/spp/rd/presentations/20110218PatrickWilson.pdf>>.

2 *Doubling Semiconductor Exports Over the Next Five Years: Analysis*. San Jose, Semiconductor Industry Association (SIA). 17 June. 2010. URL: <http://www.sia-online.org/clientuploads/directory/DocumentSIA/Export/Doubling_Exports_Paper_0610.pdf>.

3 Комиссия по международной торговле США: стенограмма слушаний 8 ноября 2012 г.

4 Anderson M., Mohs J. *Op. cit.* P. 17.





разрушающее воздействие на внутреннее производство электроники и развитие инноваций? Теория международной торговли предусматривает, что торговая либерализация пойдет на пользу всем странам, если они скорректируют свою политику в соответствии с требованиями ВТО. Но чем же тогда можно объяснить загадочные различия между Индией и Китаем?

2.1. Почему Индия испытывает трудности

Индия присоединилась к Соглашению об информационных технологиях в далеком 1997 г., когда позиции страны в производстве электроники были довольно слабыми, а главная задача состояла в том, чтобы обеспечить развитие еще зарождающейся в то время индустрии информационных технологий посредством импорта и иностранных капиталовложений. Безусловно, участие Индии в Соглашении и последующее за этим сокращение цен на импорт информационных технологий позволили развить сектор услуг в этой области¹. Однако национальное производство электроники, кажется, не получило от этого заметных выгод.

В настоящее время, несмотря на огромный и все еще растущий внутренний рынок и возможности сектора услуг в области информационных технологий, а также разработку микросхем мирового уровня, электронная промышленность Индии испытывает некоторые трудности. Местное производство сталкивается с проблемой высоких издержек, которые сдерживают вливания инвестиций в заводы и оборудование, а кроме того, тормозят процесс освоения новых технологий и инноваций. Местные производители едва ли извлекают выгоду из возможностей проектирования микросхем, интегрированных в инновационные и производственные сети крупного бизнеса. К тому же существует огромный разрыв между стремительным ростом внутреннего спроса и практически закостенелым национальным производством, который, если верить прогнозам, будет и дальше увеличиваться, о чем свидетельствуют данные рисунка, приводимого ниже²).

Из-за слабого национального производства растущий спрос на электронику на внутренней рынке Индии стимулирует импорт конечной продукции

1 URL: <<http://www.livemint.com/Industry/BrMXBnGtlewsRoN99KqKCM/IT-sector-exports-to-grow-1315-in-FY15-Nasscom.html>>.

2 Об увеличении разрыва между спросом и предложением на электронные продукты в Индии: см.: *Electronic Systems, Design & Manufacturing Ecosystem: Strategy for Growth in India*. New Delhi: Ernst and Young, 2009. P. 9. Frost, Sullivan. *Indian Electronic System Design and Manufacturing Industry (2011–2015). Growth, Trends and Forecast*. Bangalore: India Semiconductor Association, 2013. P. 36.



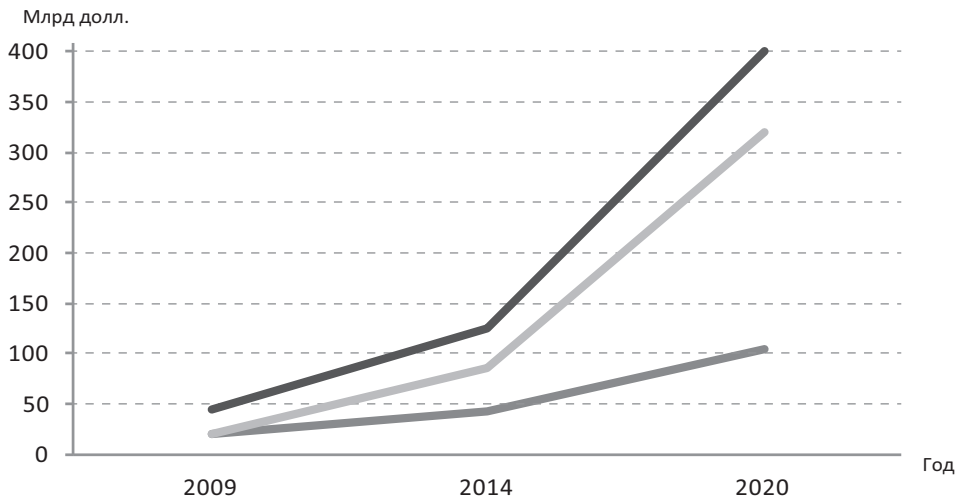


Рис. 1. Прогнозируемый дисбаланс между спросом и предложением в электронной промышленности:
 ■ общий спрос; ■ национальное производство (планируемое); ■ национальное производство (прогноз по существующим темпам роста)

Источник: CAGR is the Compound Annual Growth Rate.

и увеличивает и без того высокую зависимость от зарубежных производственных компонентов. Так, электронная продукция стала одной из трех ведущих статей импорта (после нефти и золота), образующих рекордный за последние годы дефицит счета текущих операций страны.

Особенностью индийского рынка электроники стало наличие нескольких ТНК, доминирующих в отрасли без весомого участия отечественного производителя (напрямую или через производителей электроники), за исключением конечной сборки, характеризующейся низкой добавленной стоимостью. Такие ТНК могут рассчитывать на свои обширные производственные сети как на источник соответствующей, но менее затратной продукции для индийского рынка, поступающей прежде всего из Китая¹.

В тех отраслях, где местные индийские компании стремятся конкурировать с ТНК на внутреннем рынке, они следуют той же схеме привлечения

¹ В дополнение к существенным ценовым выгодам, предоставленным Китаем и играющим большое значение для ТНК, компании также могут извлекать выгоду из накопленных возможностей для быстрого и дешевого наращивания масштабов производства, что значительно опережает современные возможности Индии. См.: Berger S. *Lessons in Scaling from Abroad: Germany and China* // Berger S. *Making in America. From Innovation to Market*. Cambridge, MA: The MIT Press, 2013.



сторонних ресурсов из Китая. Поэтому индийским компаниям приходится конкурировать по «китайской цене», перенося производственные процессы в Китай¹.

Либерализация информационных и коммуникационных услуг Индии привела к росту спроса на телекоммуникационное оборудование, но не способствовала развитию этой отрасли на внутреннем рынке. Вместо этого некоторые ведущие производители телекоммуникационного оборудования (*Alcatel, Ericsson*, а особенно *Huawei* и *ZTE*), оказались основными получателями выгоды. Потребительская электроника, являющаяся крупнейшим сегментом рынка электроники в Индии, также оказалась под влиянием международных ТНК, таких как *Panasonic, Sony, LG* и *Samsung*. За последние несколько лет эти компании существенно сократили свое внутреннее производство и теперь главным образом полагаются на импорт из Китая. Что касается отечественных производителей, то даже они уже меньше зависят от национального производства и практически полностью полагаются на Китай.

Важно подчеркнуть, что процветающий сектор проектирования интегральных микросхем в Индии по-прежнему остается изолированным от внутреннего рынка. Большая часть проектных работ осуществляется в стране происхождения ТНК, где принимаются решения о расположении производства, причем в большинстве случаев выбор останавливается на таких местах, как Шэньчжень. В результате Индия не выигрывает от избытка высококвалифицированных инженеров-разработчиков, так как они не работают на развитие отечественной отрасли электронной промышленности.

Иными словами, глубокая интеграция внутреннего электронного проектирования в глобальные исследовательские сети изолирована от национальной производственно-сбытовой сети в Индии. Например, все основные поставщики компонентов для проектирования микросхем имеют огромные возможности в Индии, но все они на 100% сосредоточены на экспортных рынках. Вследствие этого лишь малая доля таких возможностей может быть реализована на внутреннем рынке Индии.

Несмотря на интеграцию Индии в глобальные инновационные сети для разработки микросхем, интеграция в производственные сети ИКТ остается весьма ограниченной. Приток ПИИ в индийскую электронную промышленность крайне низок даже в соотношении с другими секторами: промышленность занимает 26-е место из 44 по объему совокупного вливания инвести-

¹ Как отметил один индийский поставщик электронных компонентов: «ТНК... просят нас о снижении цены на 15% китайской стоимости, только в этом случае они готовы стать нашими поставщиками».





ций, полученных с апреля 2000 по апрель 2013 г. Крайне низкий уровень интеграции во всемирную сеть отрезает Индию от доступа к источникам мировых знаний, отдаляя ее тем самым от Китая.

Индия сталкивается с фундаментальной проблемой — ее электронная промышленность не может рассчитывать на динамичную индустриально-инновационную систему, которая сдерживает внедрение инноваций, повышающих производительность отрасли. Существуют многочисленные данные о том, что научно-исследовательская система Индии находится на низком уровне и не в состоянии обеспечить экономику необходимыми средствами и инновациями, позволившими бы электронной промышленности страны получать выгоду от предоставленной Соглашением либерализации¹.

Для многих национальных компаний недостаточный объем рынка препятствует экономии за счет масштаба производства и расширения ассортимента, в то время как высокие издержки ведения бизнеса, чрезмерно зарегулированные правила и низкая внутренняя стоимость ограничивают величину прибыли и соответственно инвестиции в производство и научно-исследовательские работы. К тому же крупные иностранные производители оригинального оборудования и электроники, как правило, проводят в Индии лишь окончательную сборку и неохотно вкладывают деньги в полномасштабное производство и исследования.

В конечном счете слабые стороны индийской электронной промышленности указывают на главную проблему. Как государственные, так и частные экономические институты Индии по большей части не были рассчитаны на интеграцию страны в мировое пространство. Эти институты не соответствуют требованиям интегрирующейся Индии в глобальное конкурентоспособное промышленное производство, способное получать выгоду от предоставленной Соглашением либерализации².

1 В соответствии с рейтингом Глобального инновационного индекса 2013, Индия обладает слабым инновационным потенциалом и занимает 66-е место в рейтинге из 142 стран с общим показателем 36,2. Китай, в свою очередь, занимает 35-е место с общим показателем 44,7. Согласно данным Баттельского института — основного источника предоставления международных данных по НИОКР, в 2012 г. общие расходы Индии на НИОКР составили 0,85% от ВВП (по сравнению с 1,6% в Китае), показатель практически не изменился с 2000 г. URL: <<http://www.rdmag.com/digital-editions/2012/12/2013-r-d-magazine-global-funding-forecast>>. Исследование подчеркивает тот факт, что ВВП Китая растет значительно быстрее, чем ВВП Индии.

2 Kelkar V. *India's Emerging Economic Challenges* // *Economic and Political Weekly*. 1999. 14 Aug. P. 2326–2329.





Нижеприведенные данные коротко иллюстрируют негативный опыт участия Индии в Соглашении. Участие в Соглашении привело к снижению индийских тарифов на конечные продукты до нулевого или близкому к нулю уровня, что, в свою очередь, увеличило импорт в страну. В 2000 г. были установлены нулевые тарифы на 96 товаров, а в 2005 г. — на 121 товар. И если в период с 1997 по 2000 г. ежегодный рост импорта продукции информационных технологий составлял 18%, то в 2001–2005 гг. этот показатель увеличился до 38%¹.

Непосредственным результатом этого оказалось увеличение за последние 7 лет доли импорта в потреблении сырья индийской электронной промышленностью с 50,48 до 55,86%². К тому же импорт электроники Индии проходил под товарным кодом 85 и рос быстрее, чем ее потребление^{3,4}. В период между 2010/11 и 2012/13 финансовыми годами особенно быстро рос импорт интегральных схем — второй по величине категории импорта электроники в Индии⁵.

В принципе дефицит торгового баланса не всегда является негативным фактором для экономического роста. Более того, эмпирические исследования указывают на важность импорта в стимулировании производства⁶. Тем не менее в случае с Индией добавочная стоимость продукта электронной промышлен-

1 Kallummal M. *Process of Trade Liberalisation under the Information Technology Agreement (ITA): The Indian Experience*. Indian Institute of Foreign Trade. Working paper 200/3. New Delhi: Centre for WTO Studies (CWS), 2012. P. 15.

2 Kallummal M. *Op. cit.* Fig. 19. P. 36. Доля импорта двух наиболее важных торговых групп показывает значительный рост: 1) компьютеры и периферийные устройства и устройства хранения — с 61,76% в 2005 г. до более чем 75% в 2012 г.; 2) прочая электроника, которая может служить заменителем для электронных компонентов, — из более чем 45% в 2005 г. до 53% в 2012 г.

3 Товарный код 85 присваивается электрооборудованию, звукозаписывающим устройствам и репродукторам, телевизорам и комплектующим.

4 Потребление электронной продукции в Индии выросло на 14% с 2010 по 2012 г. В течение того же периода импорт электроники (под товарным кодом 85) вырос почти на 31%.

5 Индийский импорт заметно вырос на некоторые электронные компоненты, например, конденсаторы (35,9%), ректификаторы и индукторы (38,4%), и на некоторые потребительские товары, такие как звукозаписывающие устройства и мониторы (81,11%), микрофоны и акустические системы (109,1%). Более детальную информацию см. на сайте DGFT Import Chapter 85 — 2011-....pdf

6 URL: <<http://www.oecd.org/trade/45293596.pdf>>.





ности достигает 7%, в то время как на импорт приходится почти 2/3 индийского потребления электроники. К тому же анализ числа патентов «триады» по стране происхождения заявителя показывает, что за 1999–2005 гг. Индия зарегистрировала лишь 26 таких патентов. В тот же самый период Китай зарегистрировал 208 патентов, Корея — 4 862, а США — 37 907¹.

Таким образом, электронная промышленность Индии не смогла воспользоваться потенциальными выгодами от участия страны в Соглашении об информационных технологиях. Поскольку Китай вырвался далеко вперед в производстве электроники, Индия представляет собой легкую мишень для дешевых китайских товаров. Некоторые эксперты опасаются, что с таким наплывом импортной продукции на внутренние рынки «действующие отечественные производители могут превратиться из производителей в сборщиков и торговцев информационными технологиями»².

2.2. Опыт участия Китая в Соглашении

Китай вступил в Соглашение по информационным технологиям в 2003 г., через шесть лет после Индии, имея более сильные позиции, как уже тогда третий по величине экспортер информационных технологий и четвертый по величине импортер. К 2003 г. ВВП на душу населения Китая (1270 долл.) был в 3 раза больше, чем ВВП на душу населения Индии в 1997 г., на момент ее присоединения к Соглашению (427 долл.)³. «Китай... [уже]... был ведущим производителем и продавцом информационных технологий, прежде чем вступить в Соглашение об информационных технологиях, и был глубоко вовлечен в глобальную сеть производства этих товаров, даже до либерализации тарифов»⁴.

К 2004 г. Китай расширил свою долю на рынке, став крупнейшим в мире экспортером информационных технологий. В 2005 г. он превзошел и Европейский Союз, и США, чтобы стать крупнейшей в мире страной с точки зрения общего объема торговли информационными технологиями. С 2009 по 2011 г. экспорт китайской продукции высоких технологий (в текущих долларах) расширился почти до 48% (с 309,6 до 457,2 млрд долл. по сравнению с экспортом высоких технологий США в 2011 г. в размере 145,3 млрд

1 15 Years of the Information Technology Agreement. Trade, Innovation and Global Production Networks, Geneva: WTO, 2012. Table 4.1, p. 71.

2 Kollummal M. Op. cit. P. 15.

3 URL: <<http://search.worldbank.org/data?qterm=India%20per%20capite%20GDP%20for%201997&language=EN>>.

4 Anderson M., Mohs J. Op. cit. P. 7.





долл.)¹. Кроме того, доля экспорта продуктов информационных технологий Китая стремительно увеличилась с 2,2% в 1996 г. до 27,5% в 2012 г.²

Инновационная политика Китая сыграла важную роль в быстром подъеме страны в сфере ИКТ. Большие инвестиции в инфраструктуру для исследований и разработок страны и в высшее образование в масштабе и темпах, никогда не наблюдавшихся раньше, увеличили скорость обучения и повышения квалификации. С 2000 г. Китай наращивал расходы на исследования и разработки приблизительно на 10% в год, сохранив их и в течение рецессии 2008–2009 гг. Эта устойчивая политика расширения исследований и разработок выделяет Китай среди других участников Соглашения и резко контрастирует с Индией.

Однако следует сделать две важные оговорки. Предприятия с иностранными инвестициями осуществляют около 60% экспорта Китая, в то время как его доля экспорта высоких технологий выросла с 79 до 82% в 2010 г.³ Кроме того, произведенная в стране добавленная стоимость остается очень ограниченной: оценочные показатели колеблются от 5 до 15% в зависимости от сложности технологии производства и этапа цепочки добавленной стоимости⁴. Поразительно, что доля в добавленной стоимости для высококлассных смартфонов в Китае остается на очень низком уровне в 5%⁵. Современ-

1 URL: <<http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD>, *Продукты высокотехнологического экспорта — это продукты с высоким уровнем исследований и разработок, такие как в авиационно-космической промышленности, компьютерной, фармацевтической, научные приборы и электротехническое оборудование. Данные приведены в текущих долларах.*

2 URL: <<http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDDBStatProgramHome.aspx?Language=E>>.

3 URL: <<https://www.fas.org/sgp/crs/row/RL33534.pdf>>.

4 Недавнее исследование стандартной классификации международной торговли показывает, что в 2007 г. предприятия с иностранным капиталом (FIEs), работающие в Китае, создали почти на 45% китайской добавленной стоимости в китайском экспорте, в то время как китайские фирмы, делающие обработку экспорта, внесли только менее 5%. См.: Ma H., Wang Z., Zhu K. *Domestic Value-Added in China's Exports and its Distribution by Firm Ownership*. U.S. International Trade Commission, Office of Economics Working paper 2013-05A. 2013. April. URL: <http://www.usitc.gov/publications/332/working_papers/EC201305A.pdf>.

5 Добавленная стоимость для iPhone 4 в Китае составляет менее чем 2% (Lin F., Tang H.C. *The People's Republic of China cracks electronic export sophistication: Fact or fallacy?* 2013. 17 Sept. P. 2. URL: <<http://www.aienetwork.org/blog/48/the-peoples-republic-of-china-cracks-electronic-export-sophistication-fact-or-fallacy>>.





ные исследования показывают, что пока зависимость Китая от импортных компонентов значительно уменьшилась в низкотехнологичных информационно-коммуникативных отраслях ИКТ¹, но осталась на прежнем уровне в высокотехнологичных секторах, таких как электрическое и оптическое оборудование, транспортное оборудование или химическая промышленность.

2.3. Экономическая структура и глобальные сетевые преимущества формы интеграции и расходов на участие в Соглашении

Несмотря на предыдущие оговорки, будет справедливым отметить, что Китай в основном извлек выгоду из первого раунда торговой либерализации Соглашения об информационных технологиях. Чем же объяснить такой разный опыт Индии и Китая?

Опыт Китая в сфере информационных технологий показывает, что постепенная интеграция в мировые производственные (GPNs) и инновационные сети (GINs), которая была ускорена вступлением Китая в ВТО, сыграла важную роль в развитии электронной промышленности в Китае. Глобальная интеграция сети способствовала распространению и углублению технологий и увеличила возможность Китая получать потенциальные выгоды от торговой либерализации, предоставленной Соглашением по информационным технологиям, описанной в вышеприведенной цитате из Стефана Эзеля². Индикатором Китая для высокого уровня интеграции в мировую сеть производства является то, что 44% экспорта Китая производится с использованием так называемых соглашений о торговле с нефтеперерабатывающими предприятиями, где импортные производственные ресурсы собираются в экспорт³. Еще одним индикатором является то, что 2/3 производства товаров и услуг в Китае — это посредники. Данный показатель значительно выше, чем среднемировой.

Что касается интеграции в мировую инновационную сеть, то Китай является крупнейшим нетто-импортером исследований и разработок, а также третьей по значимости офшорной зоной исследований и разработок из 300 ТНК, занимающихся ими в данной сфере, после США и Великобритании. Таким образом, Китай, глубже вовлечен, хотя все еще неравномерно, в международный оборот технологических и управленческих знаний, необходимых для увеличения поглощающей способности.

1 Например, внутренняя добавленная стоимость для компьютеров выросла с 29% в 2012 г. до 33% в 2007 г. (Lin F., Tang H.C. Op. cit.).

2 Ezell S. Op. cit. P. 8–9.

3 URL: <<http://www.customs.gov.cn/publish/portal0/tab44604/module109000/info353199.htm>>.





Однако то, что отличает Китай — это либерализация торговли в сочетании с хорошо финансируемой и целенаправленной политикой поддержки производства и промышленных инноваций. Даже если одни факторы неэффективны, этот прагматичный вариант смещенной политики дал свои результаты. По мнению исследователя Питера Петри, «в Китае государство не прочь вмешаться в экономику, но это делается на фоне достаточно активной либерализации, что приносит свои плоды». Данное мнение хорошо отражает подход Китая в последнее время. Вместе с тем новое руководство Китая сместило акцент на модернизацию промышленности с помощью инноваций. Это закреплено в китайском плане стратегии развития новых отраслей промышленности (Strategic Emerging Industries (SEI) plan)¹. Как обсуждается в п. 4 настоящей статьи, такой акцент на инновациях в промышленности может объяснить подход Китая к текущим переговорам по ИТА-2.

Ситуация в Индии отличается. Ведя переговоры о невыгодной сделке для своей электронной промышленности и откладывая важные реформы регулирования, правительство страны несет главную ответственность за недостаток роста и инноваций в этой области. В то же время опыт участия Индии в Соглашении указывает на то, что плохо согласованные условия членства в нем вполне могли бы создать дополнительные проблемы, как только страна попытается сократить инвестиционные барьеры в своей национальной электронной промышленности.

Как подчеркнул Рагурама Раджан, недавно назначенный управляющий Центральным банком Индии, правительство должно лучше согласовывать внутреннюю политику, для того чтобы устранить барьеры для инвестиций и роста в электронной промышленности². Есть достаточно доказательств, что существующие законодательные ограничения и в большой степени неэффективное выполнение политики поддержки в прошлом ограничили инвестиции и рост внутреннего электронной промышленности Индии³. Поэтому требуются решительные действия, чтобы изменить ее слабый рост.

Необходимые первые шаги включают быстрый переход на единую систему налогов на товары и услуги (GST) — единственная, которую желают все производители электроники. Большое значение может иметь также значительное упрощение регулирования предпринимательской деятельности,

1 国务院关于印发《十二五》国家战略性新兴产业发展规划的通知

2 URL: <<http://www.project-syndicate.org/print/the-democratic-roots-of-india-s-economic-slowdown-by-raghuram-rajana>>.

3 As demonstrated in: Ernst D. *Upgrading India's Electronics Industry — Regulatory Reform and Industrial Policy. An East-West Center Special Study.* East-West Center, Honolulu, 2014.





особенно в разрешении споров по таможенным конфликтам. Кроме того, реформы необходимы в области налогообложения, таможенного дела, контроля и надзора, применении других ограничений.

Важно подчеркнуть, что эффективных регулятивных реформ будет достаточно. Для устранения коренных причин отставания производительности в Индии также требуется долгосрочная и структурная программа промышленного развития. Государственная политика в сфере электроники — важный первый шаг, направленный на то, чтобы улучшить международную конкурентоспособность Индии с помощью стимулов для развития потенциала, образования кластеров, исследований и разработок, а также трансфера технологий с помощью ПИИ. Однако также важны попытки увеличения технологических возможностей индийских электронных фирм и усиления системы инноваций в Индии, для чего необходимо уделять особое внимание внедрению новых технологий и улучшению возможностей использования и развития важнейших стандартов.

3. Текущие переговоры по Соглашению-2

Различия во внутренней структуре экономики и в политике глобальной интеграции сети могут объяснить различный опыт Индии и Китая относительно выгод и издержек участия в Соглашении. Но важны ли эти внутренние различия для того, чтобы объяснить, почему Индия и Китай придерживаются разных подходов к текущим переговорам о Соглашении-2?

В течение 2013 г. участники Соглашения вели переговоры в Женеве о расширении списка товаров, охватываемых Соглашением. Перед первым раундом в июле правительство Индии решило не принимать участие в переговорах¹. По его мнению, небольшая группа развитых стран — участниц Соглашения во главе с США, ЕС и Японией подготовили расширенный список товаров, по которым они, особенно США, продолжают лидировать со значительным отрывом от других стран.

Ассоциацией торгово-промышленных палат Индии была предложена альтернативная стратегия для Индии. По ее мнению, только сопротивление расширению Соглашения вряд ли позитивно повлияет на электронную индустрию Индии. Вместо этого правительство Индии должно включить сводный список товаров

¹ Согласно данным Министерства торговли и промышленности, «опыт участия Индии в Соглашении-1 не был обнадеживающими, так как это почти уничтожило ИТ-индустрию страны. После изучения этого вопроса и консультации с Департаментом электроники и информационных технологий и других заинтересованных сторон было решено в настоящее время не вступать в переговоры, так как это не в национальных интересах. Цит. по: India to skip talks on expanding ITA scope // The Hindu. 2013. 13 Mar.





Соглашения по информационным технологиям-2 в стратегию «совместного формирования»: «Индия должна учитывать расширение Соглашения, внимательно взвешивая его как долгосрочные, так и краткосрочные цели в стратегическом плане, а не становиться зависимой от специальных подходов и конценрнов.

С этой точки зрения неучастие в переговорах по Соглашению по информационным технологиям-2 обойдется дорогой ценой. Индия не только потеряет возможности «совместного формирования» содержания нового расширенного списка товаров Соглашения. Неучастие может также отбить у иностранных инвесторов желание расширять свое присутствие в Индии, а это может служить препятствием для существующих производственных проектов с ПИИ при расширении и модернизации мощностей национальной промышленности.

Детальное рассмотрение подхода Китая к переговорам о Соглашении-2 в 2013 г. вызывает много сомнений: способна ли Индия осуществить реальные перемены и сформировать совместный с Китаем новый расширенный список товаров. Китай, по-видимому, пытался провести такую совместную стратегию, но результат не был обнадеживающим. Перед встречей в июле Китай предоставил список чувствительных товаров, состоящий из 106 наименований продуктов, на которые не должны распространяться будущие обязательства, вместо того чтобы попросить переходный период для реализации Соглашения. Под давлением Китай только 17 июля 2013 г. сократил список чувствительных товаров, которые он не хочет видеть в Соглашении-2, до 90 позиций. Однако пересмотренный список Китая все еще включал две группы товаров, находившиеся в приоритетной группе США в Соглашении-2: многокомпонентные интегральные схемы (МСО)¹ и медицинское оборудование².

1 МСО используются в самых разных продуктах, включая смартфоны, планшеты, медицинские приборы, бытовую технику и такие автозапчасти, как тормозные, рулевые системы, системы управления подушками безопасности. Таким образом, многокомпонентные интегральные схемы могут быть классифицированы в широком диапазоне по субпозициям. В результате никто не знает наверняка, как важны МСО для американского экспорта. По оценкам Комиссии США по международной торговле (ИТС), в 2011 г. продажи многокомпонентных интегральных схем составили от 1,5 и 3,0% мировых продаж полупроводниковых схем, или около 1,2–2,4 млрд долл.

2 Доклад Комиссии США по международной торговле торгового представителя США (USTR) определил пять приоритетных подотраслей проекта консолидированного списка товаров для Соглашения-2: медицинское оборудование; реле и оборудование промышленного управления; оптические носители, в том числе светодиоды; динамики, телефоны и, самое главное, многокомпонентные интегральные схемы (МСО). Комиссия выбрала эти подотрасли, чтобы проиллюстрировать «потенциал для расширенных возможностей доступа на рынок для фирм США, как результат расширения Соглашения». URL: <<http://www.usitc.gov/publications/332/pub4382.pdf>>.





Следующая цитата из детального отчета в вестнике Inside U.S. Trade хорошо суммировала ответ основных участников Соглашения на пересмотренный список чувствительных товаров Китая: «...миссия Канады, организовывающая встречи в Женеве, разослала уведомление о том, что переговоры, которые были ранее запланированы на 18 июля, не состоятся, так как ранее достигнутая договоренность на уровне послов предусматривала предоставление Китаем более «реального» списка, поскольку без этого двигаться далее невозможно.

Однако что именно является «реальным» списком, точно не может определить ни один участник Соглашения. Но один источник сообщил, что главные инициаторы расширения Соглашения — США, Япония и ЕС — явно нацелены на общее расширение списка в размере примерно 200 позиций. Это потребует от Китая как минимум наполовину сократить его текущий список чувствительных товаров. Китай не поддерживал приостановление переговоров, а потому непонятно, будет ли он действительно в состоянии столь существенно отступить от своей первоначальной позиции. Но в то время как некоторые источники утверждали, что «длинный список Китая показывает отсутствие скоординированной внутренней консультации... — другие говорили о том, что у Пекина... есть политические цели...»¹.

Эта цитата отражает фундаментальную дилемму, с которой сталкиваются Китай и Индия. Если Соглашение по информационным технологиям-2 все-таки расширит список товаров, включив МСО и медицинское оборудование, это вполне может снизить все реальные шансы развить значительные производственные возможности для рассматриваемых стран в этих двух подобластях, которые они считают важными для попыток модернизации промышленности.

В течение второго раунда переговоров о Соглашении-2, начавшегося в октябре 2013 г., безвыходная ситуация сохранилась, что привело к остановке переговоров 21 ноября. В них участвовали только 58 из 78 членов Соглашения, а Индия и Индонезия были сторонними наблюдателями. Китай в этот раз присоединился к Малайзии, Таиланду, Филиппинам, Коста-Рике и Турции, тоже хотевших удалить большое количество товаров из списка»². На фоне растущей сложности переговоров ЕС недавно начал оказывать давление, чтобы исключить дисплеи с плоским экраном из снижения тарифов,

1 «США... другие приостанавливают переговоры о Соглашении, чтобы надавить на Китай, чтобы он смягчил свою позицию» // Inside US Trade. 2013. 29 July. P. 2.

2 Palmer D. U.S. seeks expanded information-technology pact // Politico. 2013. 11 Nov. URL: <<http://www.politico.com/story/2013/11/us-pact-trade-info-technology-99631.html>>.





чтобы защитить производство компаний Кореи и Индии в Европе. Китай представил немного сокращенный список чувствительных товаров, оставив «59 наименований, которые он все равно хочет исключить из сферы расширенного Соглашения, и около 80., по которым предлагалось провести постепенное тарифное сокращение» в течение пяти лет¹. Но по одному из наиболее проблематичных вопросов — многокомпонентные интегральные схемы, Китай был непреклонен, заявив что не примет по ним снижения тарифов². Для США такая позиция оказалась неприемлемой. Переговоры были прерваны, когда США публично заявили, что просьба Китая присоединиться к Соглашению по торговле услугами (TISA) будет поддержана, только если он предоставит «улучшенное предложение для переговоров по расширению охвата Соглашения ИТА». Другие участники Соглашения TISA критиковали позицию США относительно участия Китая, поскольку другим членам не предъявлялись предварительные условия перед их вступлением в переговоры по услугам. Сильнейшее давление о включении Китая исходит от Австралии, чей сектор услуг, по мнению информированных источников, зависит от рынка Китая³.

В течение переговоров о Соглашении-2 в 2013 г. Китай, по всей видимости, экспериментировал с сочетанием тактики задержки и медленного развития, и также неустойчивой стратегии «совместного формирования» положений расширенного Соглашения. Это отражает важнейшее беспокойство Китая модернизировать электронную промышленность с помощью инноваций и развития общих технологических платформ, таких как многокомпонентные интегральные схемы. На самом деле новое руководство Китая недвусмысленно заявило, особенно после плана Комплексной реформы Третьего пленума (the Comprehensive Reform Blueprint of the Third Plenum)⁴, что оно

1 «Переговоры о Соглашении расширились. Пока Китай занимает твердую позицию относительно списка чувствительных товаров» // *China Trade Extra*. 2013. 20 Nov. URL: <<http://chinatradeextra.com>>.

2 «Переговоры о расширении Соглашения снова приостановлены; отсутствуют сроки возобновления» // *Inside U.S. Trade*. 2013. 21 Nov. URL: <<http://insidetrade.com/Inside-US-Trade/Inside-U.S.-Trade-11/22/2013/ita-expansion-talks-suspended-again-no-timeline-for-resumption-set/menu-id-172.html>>.

3 «Китай категорически отвергает США. Предпосылки для участия в TISA» // *Inside U.S. Trade*. 2013. 22 Nov. URL: <<http://insidetrade.com/Inside-US-Trade/Inside-U.S.-Trade-11/22/2013/china-categorically-rejects-us-preconditions-to-participation-in-tisa/menu-id-710.html>>.

4 <[http://origin.www.uscc.gov/sites/default/files/Research/Backgrounder_Third%20Plenum%20Eco-nomic%20Reform%20Proposals--A%20Scorecard%20\(2\).pdf](http://origin.www.uscc.gov/sites/default/files/Research/Backgrounder_Third%20Plenum%20Eco-nomic%20Reform%20Proposals--A%20Scorecard%20(2).pdf)>.





серьезно настроено относительно продвижения инициативы стратегически новых отраслей, исследований и разработок в развитых производственных технологиях¹. Этот сдвиг в промышленной политике Китая может в значительной степени объяснить его поведение в текущих переговорах по Соглашению-2 (в дополнение, конечно, к, казалось бы, бесконечным межведомственному соперничеству внутри правительства Китая).

Выводы и последствия для политики

Тупик в переговорах по Соглашению-2 свидетельствует о возможном препятствии на пути к постепенной либерализации торговли в высокотехнологичных отраслях промышленности. Отказ Индии от участия отражает неопределенность перед предстоящими в стране выборами, а также попытку выиграть время для уменьшения путаницы в ограничивающих правилах, блокирующих рост в электронной промышленности.

Однако отсутствие в переговорах Индии вряд ли имеет значение, учитывая ее незначительную роль в мировой электронной индустрии², а вот без Китая переговоры по Соглашению-2 будут нонсенсом. Китай является не только крупнейшим рынком смартфонов³, но еще, безусловно, и самым важным рынком для проводниковых фирм США⁴. Как отмечает Джон Неуффер, первый вице-президент по глобальной политике Совета по информацион-

1 Например, Министерство промышленности и интернационализации и Национальная система обнаружения и оповещения создали Национальный инвестиционный фонд в размере 20 млрд долл. для развития коренной полупроводниковой промышленности в Пекине, Шэньчжэне и Чэнду. Этот фонд должен охватывать всю цепочку добавленной стоимости отрасли (проектирование, производство, исследования и разработки и консолидации отрасли/зарубежные слияния и поглощения). Такие массивные государственные инвестиции — неслыханное дело в любой стране.

2 Особенно красноречивым свидетельством является то, что Индия даже не появляется в списке McKinsey первых десяти стран мира в глобальной добавленной стоимости электронной промышленности. URL: <<http://www.slideshare.net/morellimarc/mckinsey-manufacturing-future-2013-22958651>>.

3 Ernst D., Naughton B.J. *Global Technology Sourcing in China's Integrated Circuit Design Industry: A Conceptual Framework and Preliminary Findings* // East-West Center Working Paper. 2012. No. 131. Aug.

4 <<http://www.pwc.com/gx/en/technology/chinas-impact-on-semiconductor-industry/index.jhtml>>.





ным технологиям: «Китай должен быть частью этого. Это очень большой игрок. Вы не можете получить результат без Китая»¹.

Без Китая переговоры по Соглашению-2, вероятно, останутся в тупике. Мегаразвивающиеся страны, такие как Индия и Китай, имеют достаточно ресурсов, чтобы справиться с возможным положением в случае блокирования в переговорах по Соглашению-2, хотя бы ценой некоторых потерь, особенно в случае с Индией. Однако для большинства развивающихся стран такая «закисшая» и незаконченная либерализация торговли может иметь довольно серьезные последствия и лишить их быстрого доступа к главным повышающим производительность информационным технологиям.

От участников переговоров требуются решительные действия, для того чтобы избежать игры с нулевым или даже с отрицательным исходом, и вытекающие отсюда конфликты в торговле. До сих пор политические дебаты о распределении торговых прибылей и расходов были направлены на переговоры об «особых и дифференцированных» (SD) договоренностях в пользу развивающихся стран (переходные периоды, поэтапные сокращения перечня охватываемых товаров и т.д.). Однако кажется, что в данном случае возможности для расширения особых и дифференцированных договоренностей ограничены. Например, в случае с Соглашением-2 длинные поэтапные сокращения перечня товаров для больших переходных экономик, таких как Китай, могут сделать расширенное соглашение неприемлемым в связи с быстрым темпом научно-технического прогресса².

Для будущих политических дебатов это поднимает следующие вопросы: какие изменения необходимы в нормативных актах, а также в промышленной и инновационной политике, для того чтобы извлекать потенциальную выгоду от либерализации торговли по Соглашению? И, что не менее важно: как инновационный потенциал страны в определенной сфере влияет на ее подход и место в многосторонних торговых соглашениях?

Наконец, требуется широкий круг самых разных политических подходов, для того чтобы позволить развивающимся странам увеличить выгоды, ко-

1 Donnan S. *Negotiators nervously eye China's resistance in IT trade talks* // *Financial Times*. 2013. 19 Nov. URL: <<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/9456096e-5112-11e3-b499-00144feabdc0.html#axzz2srBkkrjM>>.

2 Ян Стефф, вице-президент по глобальной политике и технологическому партнерству в Ассоциации полупроводниковой промышленности: «В переговорах о Соглашении полупроводники являются камнем преткновения с Китаем» // *World Trade Online*. 2013. 4 Nov. URL: <<http://insidetrade.com/201311042451780/WTO-Daily-News/Daily-News/in-ita-talks-semiconductors-emerge-as-sticking-point-with-china/menu-id-948.html>>.





торые они могут получить от участия в Соглашении. Смесь разных стратегий будет отличаться в разных странах и секторах. Подходящее же сочетание будет развиваться с течением времени. Таким образом, гибкость в осуществлении политики совершенно необходима.

Ernst D.¹

The Information Technology Agreement, Industrial Development and Innovation – India's and China's Diverse Experiences

Issues of participation of two mega developing economics China and India in WTO Information Technology Agreement (ITA) are analyzed. In particular gains and losses, advantages and fails of these countries' ITA participation as well as factors which determine the attitude of China and India towards ITA are discussed.

Key words: *information technology, electronic industry, investment, innovations, transnational corporations, domestic market, import, trade liberalization, national industry, WTO.*

¹ Ernst Diter — an East-West Center senior fellow, is an authority on global production networks and the internationalization of research and development in high-tech industries. He has served as an advisor to OECD, different government and research bodies and to private companies.





Проблемы регулирования торговли сельскохозяйственными товарами в рамках ВТО

Рассматриваются актуальные вопросы регулирования торговли сельскохозяйственными товарами в рамках ВТО, включая анализ обязательств РФ в области сельского хозяйства, ход переговоров по вопросам сельского хозяйства на современной стадии Дохийского раунда, а также проблемы взаимосвязи многостороннего регулирования ВТО торговли сельскохозяйственными товарами и обеспечения продовольственной безопасности в развивающихся странах.

Ключевые слова: торговля сельскохозяйственными товарами, Соглашение ВТО по сельскому хозяйству, обязательства, продовольственная безопасность, субсидирование, Дохийский раунд, ограничения торговли.

Торговля сельскохозяйственными товарами традиционно является одной из наиболее противоречивых и сложных областей регулирования торговли в рамках многосторонней системы ВТО. Вопросы регулирования в сфере сельскохозяйственного производства и торговли продукцией сельского хозяйства стали предметом особенно трудных и принципиальных переговоров в рамках текущего Дохийского раунда. При этом проблемы регулирования в данной области приобретают все более и более широкий охват, выходя за рамки регулирования собственно торговли и узких коммерческих интересов и переплетаясь с современными глобальными проблемами, социальными вопросами, экономикой и внутренней политикой отдельных стран.

В данном номере мы публикуем материалы по вопросам регулирования в сфере торговли продукцией сельского хозяйства. Их подбор диктовался стремлением прежде всего показать широту данной тематики и ее взаимосвязь не только с внутренними проблемами деятельности ВТО, но и с вопросами экономического и социального развития. В данный блок включены как самостоятельные статьи, так и материалы, подготовленные по итогам семинара «Сельское хозяйство России в условиях членства в ВТО», проходившего в НИУ ВШЭ в декабре 2014 г.

В частности, вашему вниманию предлагаются материалы, посвященные анализу обязательств России в области сельского хозяйства в рамках ВТО, обзор хода переговоров по вопросам сельского хозяйства на современной стадии Дохийского раунда, а также материалы, связанные с исследованием взаимосвязи многостороннего регулирования ВТО торговли сельскохозяйственной продукцией и обеспечения продовольственной безопасности в развивающихся странах.

Экономические аспекты
глобальных проблем: обеспечение
продовольственной безопасности





Ромашкин Р.А.¹

Обзор правил предоставления сельскохозяйственных субсидий, перспективы их совершенствования и обязательства России в ВТО в области сельского хозяйства

Описание правил предоставления сельскохозяйственных субсидий и обязательств России в рамках ВТО, конечно, не является новой темой. Используемые в ВТО подходы к расчету показателей внутренней поддержки сельского хозяйства общеизвестны, как и обязательства России по сокращению объемов поддержки с 9 до 4,4 млрд долл. к 2018 г. Какой же потенциальный объем искажающей торговлю поддержки можно применить при тех ограничениях, которые приняла Россия по условиям членства в ВТО?

Начнем с правил предоставления сельскохозяйственных субсидий. Всем уже знакомы такие термины, как «агрегированная мера поддержки», «зеленый ящик», «голубой ящик», «желтый ящик», «процедура de minimis».

К «зеленому ящику» относятся меры внутренней поддержки сельского хозяйства, в минимальной степени влияющие на торговлю. Такие меры перечислены в приложении 2 к Соглашению по сельскому хозяйству ВТО. В отношении мер «зеленого ящика» не применяются какие-либо ограничения по объемам поддержки. Это означает, что страны могут оказывать поддержку в любом объеме, исходя из возможностей национальных бюджетов.

Однако меры «зеленого ящика» должны соответствовать определенным базовым и специфичным критериям. Существует два базовых критерия:

- поддержка не должна влиять на цены, т.е. не должна быть связана с ценовым регулированием;
- поддержка должна предоставляться в рамках конкретной государственной программы.

1 Ромашкин Роман Анатольевич — заместитель директора Департамента агропромышленной политики Евразийской экономической комиссии, кандидат экономических наук, доцент кафедры агроэкономики Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.





К базовым критериям добавляются еще и определенные специфичные критерии, также изложенные в приложении 2 к Соглашению по сельскому хозяйству. Например, если мы говорим о несвязанной поддержке доходов, то данная поддержка должна соответствовать шести дополнительным критериям. Если мы говорим об инвестиционной помощи, то такие меры также должны соответствовать установленным дополнительным критериям. Только при условии, что все специфичные критерии будут соблюдены, меры поддержки можно рассматривать в качестве неискажающих торговлю.

К мерам «голубого ящика» относятся меры поддержки, оказываемые в рамках программ по ограничению производства. Такая поддержка для России пока не является актуальной.

«Желтый (янтарный) ящик» — это поддержка, которая искажает торговлю и производство. К таким мерам относятся ценовая поддержка, прямые субсидии на продукцию, компенсация затрат на ресурсы и т.д. Именно в отношении мер «желтого ящика» принимаются обязательства в рамках ВТО.

Меры «желтого ящика» делятся на два крупных блока: продуктово-специфические меры (связанные с производством конкретных товаров) и продуктово-неспецифические меры.

В качестве *продуктово-специфической поддержки* рассматриваются меры, связанные с поддержкой рыночных цен. Это наиболее искажающие торговлю меры. Основные составляющие ценовой поддержки — администрируемые цены, внешние справочные цены и объем продукции, в отношении которой применяется поддержка рыночных цен.

Важно отметить тот факт, что по правилам ВТО внешние справочные цены являются фиксированными, т.е. при расчете ценового разрыва сравниваются применяемые фактические администрируемые (регулируемые) цены с фиксированными внешними справочными ценами. Для России, например, внешние справочные цены зафиксированы на уровне базового периода 2006–2008 гг.

Помимо ценовой поддержки существуют другие продуктово-специфические меры. К ним относятся прямые платежи для поддержки конкретных сельскохозяйственных товаров (например, на тонну производства того или иного товара) или надбавки к ценам на сельскохозяйственные товары.

К продуктово-специфической поддержке также может относиться поддержка переработки сельскохозяйственной продукции, но только в той мере, в какой это влияет на производителей сельскохозяйственной продукции.

К *продуктово-неспецифической поддержке* относятся меры, не связанные с производством конкретных товаров, например программы льготного





кредитования, компенсации затрат на минеральные удобрения, льготы при транспортировке сельскохозяйственных грузов и т.д.

Сумма продуктово-специфической и продуктово-неспецифической поддержки составляет совокупный объем «желтого ящика». Однако обязательства государств — членов ВТО принимаются в отношении не всего объема «желтого ящика», а только той его части, которая называется *агрегированной мерой поддержки* (АМП).

АМП — объем финансирования всех мер искажающей торговлю поддержки, превышающих уровень *de minimis* и предоставляемых производителям сельскохозяйственной продукции. Процедура *de minimis* позволяет исключить часть поддержки при расчете АМП. В связи с этим для развитых государств — членов ВТО и России в расчет АМП не включаются объемы искажающей торговлю поддержки, составляющей менее 5% производства сельскохозяйственной продукции в целом (для продуктово-неспецифической поддержки) или менее 5% стоимостных объемов производства конкретных товаров (для продуктово-специфической поддержки). Для развивающихся стран пороговый уровень *de minimis* составляет 10%. Помимо этого развивающимся странам предоставлена возможность исключения из объема АМП субсидий на средства производства и инвестиционных субсидий.

Обязательства государств — членов ВТО в области внутренней поддержки основываются на фиксации объема АМП с последующим сокращением. Так, по результатам переговоров Уругвайского раунда развитые страны обязались сократить базовую АМП на 20%, развивающиеся страны — на 13%.

Естественно, страны как-то должны на многостороннем уровне контролировать процесс исполнения обязательств в области государственной поддержки. Как это происходит? На основе уведомлений, представляемых в Комитет ВТО по сельскому хозяйству в соответствии с документом Секретариата ВТО G/AG/2 от 30 июня 1995 г. Согласно указанному документу предварительная информация предоставляется в течение 90 дней после окончания отчетного периода (календарного, маркетингового или хозяйственного года). Информация может быть уточнена, но окончательные данные должны быть представлены в течение 120 дней после завершения отчетного периода.

Насколько же государства — члены ВТО соблюдают установленные обязательства по срокам представления уведомлений? Информация на сайте ВТО показывает, что особенно никто не торопится представлять соответствующие уведомления. Более того, даже некоторые члены ВТО не знают о том, что следует предоставлять уведомления. Например, Кыргызстан, который на постсоветском пространстве первым вступил в ВТО, после 1998 г. не представил ни одного уведомления. Такая ситуация возможна, поскольку ответственности за нарушение сроков представления уведомлений не установлено.





Представленные уведомления рассматриваются на заседаниях Комитета по сельскому хозяйству ВТО. В ходе заседаний государства — члены ВТО могут задавать друг другу вопросы по классификации мер поддержки, уточнению критериев, которым эти меры поддержки соответствуют. В результате таких дискуссии появляются скорректированные уведомления, рассматриваемые в качестве базы, для того чтобы оценить, насколько соблюдаются принятые обязательства по внутренней поддержке.

Рассмотрим российские обязательства по внутренней поддержке. Как отмечалось, по результатам переговоров в отношении Российской Федерации зафиксирован объем поддержки в 9 млрд долл. С последующим сокращением до 4,4 млрд долл. к 2018 г.: 2012 и 2013 гг. — по 9,0 млрд; 2014 г. — 8,1; 2015 г. — 7,2; 2016 г. — 6,3; 2017 г. — 5,4; 2018 г. и последующие годы — 4,4 млрд долл.

В связи с этим после вступления России в ВТО многие аграрии надеялись на увеличение объемов поддержки до зафиксированной в ВТО суммы. Но этого не случилось. Предельные объемы АМП все-таки носят виртуальный характер и немного оторваны от жизни, реальной обстановки, складывающейся в сельском хозяйстве.

Каковы особенности российских обязательств? В первую очередь это использование двух базовых периодов. Почему удалось зафиксировать 9 млрд долл.? Это среднее значение АМП за 1993–1995 гг. Как получили 4,4 млрд долл.? Это также среднее значение АМП за 2006–2008 гг.

Кроме того, важным моментом является и то, что в российских обязательствах зафиксировано отношение между продуктово-специфической агрегированной мерой поддержки и продуктово-неспецифическим показателем. В любой год, начиная с даты вступления России в ВТО по 31 декабря 2017 г., сумма продуктово-специфической АМП не должна превышать 30% продуктово-неспецифической АМП. Такое ограничение принято для исключения существенного увеличения продуктово-специфической поддержки в первые годы членства России в ВТО.

Но и в отношении этого обязательства России также есть вопросы, поскольку не оговорено, о какой поддержке идет речь. Судя по всему, указанное отношение рассчитывается уже после того, как из расчетов исключается поддержка, которая ниже уровня *de minimis*, т.е. сумма объемов продуктово-специфических мер поддержки, превышающих уровень *de minimis*, должна соотноситься с продуктово-неспецифической поддержкой.

Но опять же возникает вопрос: если объем продуктово-неспецифической поддержки будет меньше 5%, с каким показателем следует соотносить объем продуктово-специфической поддержки? С нулем? Но на нуль делить нельзя. Это подтверждает, что остаются вопросы, которые до конца не оговорены в Протоколе о вступлении Российской Федерации в ВТО.





В соответствии с данными из уведомления Российской Федерации об объемах внутренней поддержки за 2012 г. в России преобладает искажающая торговлю поддержка. Объем мер «зеленого ящика» составил 1,7 млрд долл., а мер «желтого ящика» — 6,9 млрд долл. при пересчете по среднегодовому обменному курсу. При этом продуктово-специфические меры поддержки были профинансированы в объеме 1,2 млрд долл., продуктово-неспецифические меры поддержки — 5,7 млрд долл. Совокупная текущая АМП составила 5,8 млрд долл., из которых продуктово-специфическая поддержка — 80 млн долл., а продуктово-неспецифическая — 5,7 млрд долл. Таким образом, практически все объемы мер продуктово-специфической поддержки не превышают 5% стоимостных объемов производства соответствующих сельскохозяйственных товаров.

В 2012 г. размер совокупной текущей АМП практически в 1,5 раза меньше максимально допустимого размера АМП в 9 млрд долл., зафиксированного по условиям членства Российской Федерации в ВТО. Однако это — текущая ситуация. Важно оценить, какой максимально возможный объем поддержки может быть в 2018 г. при уровне АМП в 4,4 млрд долл. Конечно, для этого надо спрогнозировать объемы сельскохозяйственного производства, обменный курс, что в сегодняшних условиях довольно сложная задача.

Прогнозные оценки динамики валовой продукции сельского хозяйства показывают, что после 2016 г. в России объемы внутренней поддержки в размере 5% валовой продукции сельского хозяйства превысят предельные размеры АМП. В результате после 2016 г. максимально допустимый уровень продуктово-неспецифической поддержки в России не сможет превышать 5% валовой продукции сельского хозяйства. В противном случае это будет являться нарушением обязательств перед членами ВТО (табл. 1).

Принимая во внимание прогнозную динамику продукции сельского хозяйства, до 2016 г. максимально возможные объемы государственной поддержки сельского хозяйства России ограничиваются суммой предельного размера АМП (продуктово-неспецифическая поддержка) и поддержки, составляющей 30% предельного размера АМП (продуктово-специфическая поддержка), при условии непревышения продуктово-специфическими мерами поддержки 5%-ного порога.

После 2016 г. и вплоть до 2018 г. максимально возможные объемы государственной поддержки сельского хозяйства ограничиваются суммой продуктово-неспецифической поддержки, соответствующей 5% валовой продукции сельского хозяйства, и продуктово-специфической поддержки, соответствующей 30% продуктово-неспецифической поддержки. Например, в 2017 г. максимально возможный объем государственной поддержки может составить 8,3 млрд долл., из которых 6,4 млрд долл. может быть направлено на меры продуктово-неспецифической поддержки и 1,9 млрд долл. — на меры продуктово-специфической поддержки.



Таблица 1

Предельные размеры АМП, объемов продуктово-неспецифической поддержки, соответствующих 5% валовой продукции сельского хозяйства, и объемов государственной поддержки в России на 2013–2018 гг.

Показатель	Год					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Данные для прогноза динамики валовой продукции сельского хозяйства						
Индекс производства продукции сельского хозяйства, % к предыдущему году	107,0	102,0	103,0	102,6	101,9	101,9
Индекс цен на продукцию сельского хозяйства, % к предыдущему году	102,7	105,1	105,7	104,2	102,0	102,0
Среднегодовой обменный курс (прогноз на 2015 и 2016 гг., экспертные оценки на 2017–2018 гг.), руб./долл.	32,0	33,4	34,3	34,9	35,4	35,5
Прогнозные оценки						
Валовая продукция сельского хозяйства, млрд руб.	3505,9	3758,4	4091,8	4374,5	4545,5	4723,2
Валовая продукция сельского хозяйства, млрд долл.	109,6	112,5	119,3	125,3	128,4	133,0
Объем продуктово-неспецифической поддержки, соответствующий 5% валовой продукции сельского хозяйства, млрд долл.	5,5	5,6	6,0	6,3	6,4	6,7
Предельный размер АМП, млрд долл.	9,0	8,1	7,2	6,3	5,4	4,4
Максимально возможный объем государственной поддержки, млрд долл.:						
продуктово-специфическая поддержка	2,7	2,4	2,2	1,9	1,9	11,1
продуктово-неспецифическая поддержка	9,0	8,1	7,2	6,3	6,4	6,7

С 2018 г. ограничение на соотношение различных видов поддержки перестает действовать. В результате максимально возможные объемы поддержки могут возрасти до 17,8 млрд долл., что включает продуктово-неспецифическую поддержку в размере 6,7 млрд долл. (5% валовой продукции сельского хозяйства) и продуктово-специфическую поддержку в размере 11,1 млрд долл. (5% валовой продукции сельского хозяйства (6,7 млрд долл.) и предельный размер АМП (4,4 млрд долл.)).

На рис. 1 представлены предельные размеры АМП и прогнозные оценки объемов продуктово-неспецифической поддержки сельского хозяйства Российской Федерации в условиях членства в ВТО. С ростом объемов продукции сельского хозяйства, измеренной в долларовом выражении, увеличиваются и разрешенные объемы продуктово-неспецифической поддержки.

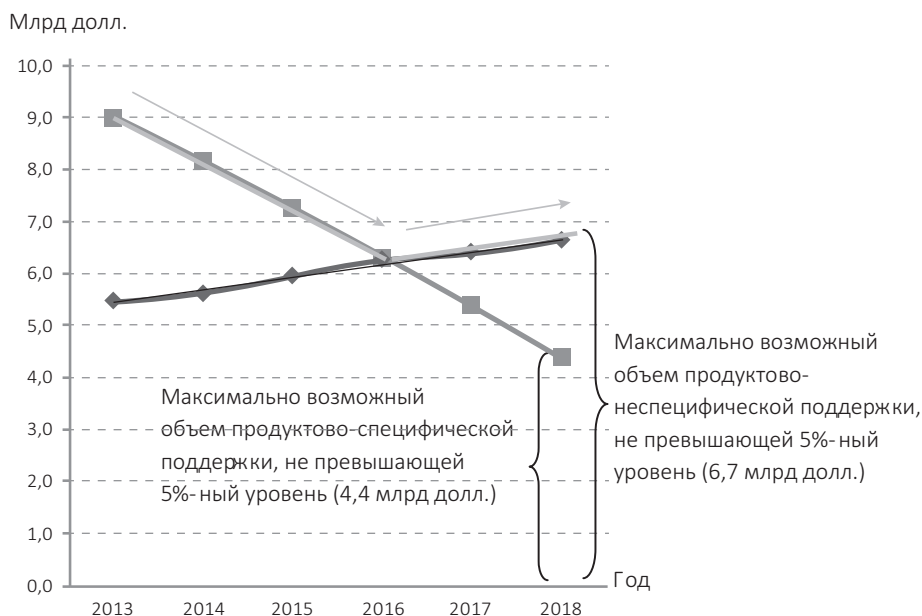


Рис. 1. Предельные размеры АМП и прогнозные оценки объемов продукто-неспецифической поддержки сельского хозяйства в Российской Федерации на период до 2018 г., млрд долл.:

◆ объем продукто-неспецифической поддержки, соответствующей 5% валовой продукции сельского хозяйства; ■ предельный объем АМП

Таким образом, при отсутствии ограничений на соотношение продукто-специфической и продукто-неспецифической поддержек максимальный размер «желтого ящика» при АМП в 4,4 млрд долл. может достичь 17,8 млрд долл. Но это в теории. На практике, конечно, трудно прогнозировать, трудно подгонять финансирование мер поддержки под пороговые уровни. Поэтому при существующих условиях при АМП в 4,4 млрд долл. может быть предоставлен объем искажающей торговлю поддержки около 12 млрд долл.

В связи с этим меры по реструктуризации поддержки и переброске программ из «желтого ящика» в «зеленый ящик» можно не форсировать. Можно растянуть реструктуризацию поддержки на определенный период времени.

В заключение проиллюстрируем возможности поддержки сельского хозяйства Российской Федерации на основе фактических данных за 2012 г. В соответствии с данными табл. 2 при АМП в 5,8 млрд долл. фактические объемы искажающей торговлю поддержки в 2012 г. составили 6,9 млрд долл., из которых 5,7 млрд долл. приходится на продукто-неспецифические меры поддержки.

Если при АМП в 5,8 млрд долл. по максимуму использовать возможности финансирования продукто-специфических мер в размере до 5% стоимостных объемов производства соответствующей сельскохозяйственной продукции, то размер искажающей торговлю поддержки составит 9,8 млрд



долл. Иными словами, можно дополнительно к искажающей торговлю поддержке в 6,9 млрд долл. увеличить финансирование продуктово-специфических мер еще на 1,9 млрд долл. при неизменном объеме текущей АМП.

Таблица 2

Расчет максимально возможного объема поддержки сельского хозяйства при фактическом размере АМП за 2012 г., млрд долл.

Показатель	Объем поддержки	Текущая АМП: данные гр. 1, превышающие 5% от данных гр. 4	Максимально допустимый объем поддержки в рамках текущей АМП	Продукция сельского хозяйства	Отношение объемов поддержки к продукции сельского хозяйства и отдельным ее видам, %
	1	2	3	4	5 (гр. 1 / 4 × 100)
Продуктово-неспецифическая поддержка	5718,3	5718,3	5718,3	107515,3	5,3
Продуктово-специфическая поддержка					
Субсидии на продукцию растениеводства					
льноводство	12,5	12,5	12,5	39,8	31,4
Субсидии на продукцию животноводства					
овцеводство и козоводство	25,9		75,2	1506,6	1,7
оленоводство	62,2	62,2	62,2	75,1	82,8
мясное коневодство	6,6	6,6	6,6	109,4	6,0
мясное скотоводство	141,2		436,0	8737,5	1,6
молочное скотоводство	549,0		844,2	16918,7	3,2
свиноводство	208,1		489,4	9807,1	2,1
птицеводство яичного направления	24,6		207,2	4153,2	0,6
птицеводство мясного направления	82,8		512,9	10278,1	0,8
мясо	70,8		1438,3	28822,7	0,2
шерсть	0,04		4,3	86,5	0,0
другие виды продукции животноводства					
Итого	6902,0	5793,0	9807,1		

Экономические аспекты глобальных проблем: обеспечение продовольственной безопасности

Таким образом, представленные расчеты подтверждают, что при действующих ограничениях внутренней поддержки, установленных в качестве условия членства России в ВТО, возможности поддержки сельского хозяйства кратно превышают текущие объемы финансирования отрасли.



Romashkin R.¹

The WTO rules on subsidies in agriculture, prospects of development of these regulation and Russia's obligations related to agriculture

Киселев С.В.²

О ходе Дохийского раунда многосторонних торговых переговоров урегулирования сельского хозяйства

По общим вопросам Дохийского раунда переговоры фактически прекратились, несмотря на все активные попытки их возобновить. По этому поводу прошли два заседания Генерального совета. Один Генеральный совет был в октябре, другой — в конце ноября. Какая здесь ситуация? Сформировались две позиции по Дохийскому раунду. Первая — что надо продолжать, отталкиваясь от тех документов, которые к настоящему моменту уже подготовлены. Последние документы относятся к концу 2008 г., так называемые модальности (*modalities*). Фактически это калька основных решений, обязательные вопросы для обсуждения. Но они уже в очень подробном виде. Развивающиеся страны, в частности Бразилия и др., говорят о том, что в проекте модальностей декабря 2008 г. многие вещи уже окончательно согласованы и просто надо продолжать эту работу.

Вторая позиция связана с тем, что прошел уже большой срок с начала переговоров и многое изменилось, и потому необходимо начать подготовку

Экономические аспекты
глобальных проблем: обеспечение
продовольственной безопасности

1 Romashkin Roman — Associated professor Agricultural Economic Board in Economic Faculty Moscow State University, Ph.D.; deputy Head Department of agro-industrial policies of EEC.

2 Киселев Сергей Викторович — заведующий кафедрой агроэкономики экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, доктор экономических наук, профессор.





новых документов, в том числе и модальностей по сельскому хозяйству. Данного подхода придерживаются некоторые развитые страны.

Следует отметить, что научное сообщество продолжает работать по проблемам Дохийского раунда. Перед октябрьским заседанием Генерального совета по линии Международного центра по торговле и устойчивому развитию (*International Center for Trade and Sustainable Development, ICTSD*) при поддержке ФАО состоялись обсуждения. Один день посвятили вопросам экспертов, а второй день — так называемому диалогу. На заседании присутствовали представители практически всех миссий, в том числе и российской.

Кроме того, присутствовали несколько действующих послов, а также некоторые бывшие послы стран — членов ВТО. В качестве эксперта, например, приехал бывший руководитель переговоров по сельскому хозяйству Кроуфорд Фалконер, сейчас возглавляющий проект в ОЭСР по вопросам торговли услугами. Присутствовали бывший профессор Гарвардского университета Питер Тиммер, очень известный специалист в области сельского хозяйства, а также Джеймс Моррисон из ФАО.

Таким образом, вопросы продолжения переговоров активно обсуждаются как на экспертном уровне, так и на политическом. Работа идет на различных площадках: национальных и международных.

В этой области был очень интересный и плодотворный разговор. Ознакомьтесь с содержанием которого можно на сайте ICTSD¹. Кроме того, выпущен сборник (*Tackling agriculture in the post-Bali context*), в котором представлены аналитические статьи, связанные с состоянием переговоров, позицией разных стран и другими темами.

Как отмечают некоторые эксперты, касаясь вопросов перспектив Дохийского раунда, можно было бы сдвинуть переговоры с мертвой точки, но в основном все зависит от политической воли. Политическая неопределенность в отдельных ведущих странах является серьезным препятствием, по крайней мере в ближайшие несколько лет. Это касается основных проблемных точек по сельскому хозяйству. В то же время никто радужных перспектив Дохийского раунда не предсказывал.

По второй позиции многое определяется тем, что развитые страны не очень довольны предварительными документами по сельскому хозяйству и, по мнению их представителей, в связи с изменением ситуации надо очень многое поменять. Примерно таково общее положение дел в переговорном процессе.

1 <www.ictsd.org>.





Из размещенных на сайте ВТО материалов нетрудно заметить, что возросла частота заседаний Генерального совета: теперь они проходят практически каждый месяц. Идут интенсивные консультации. Каждый раз появляются надежды, подогреваемые тем, что в конце 2015 г. состоится десятая юбилейная Министерская конференция в Найроби (Кения). К ней нужны документы. Но Рабочего плана по продвижению переговоров пока нет. Практического движения пока тоже не зафиксировано.

Какие факторы здесь работают помимо чисто переговорных позиций? При обсуждении этих вопросов прежде всего называлась политическая составляющая. Чтобы принимать решения, должны быть политики, обладающие реальными возможностями для этого. Отмечалось, например, что у США в лице президента Обамы сейчас нет такой возможности. Кроме того, позиция администрации Обамы в настоящее время не очень сильная, что видно по результатам выборов. Демократы практически проиграли выборы в Конгресс, потеряли большинство, причем в обеих палатах Конгресса. Поэтому вероятность того, что у Обамы будет что-то типа *fast track*, возможности принимать решение, которое заранее одобрено Конгрессом, — очень низка.

К этому специалисты добавляли, что в связи с данной ситуацией и с тем, что следующие выборы президента США только в ноябре 2016 г., американцы не будут принимать каких-либо окончательных решений до выборов. Такая политическая ситуация по Дохийскому раунду.

Иногда говорят, что США определяют все решения. Конечно, это не так, это неправильное мнение. США — очень влиятельный член ВТО, но в современных условиях при существующей практике принятия решений в организации они не могут одни обеспечить решение. США влияют, но не решают.

Практика вступления Российской Федерации в ВТО показывает, что нам надо было договариваться не только с США и ЕС, но и со многими другими странами. Все большее значение имеют развивающиеся страны, в том числе Бразилия, Индия и др. По сельскому хозяйству, например, на конечном этапе мы договаривались с такими странами, как Бразилия, Колумбия, Таиланд, Пакистан и др. Некоторые обязательства по сельскому хозяйству прямо были связаны с требованиями развивающихся стран. Например, на каком-то этапе Бразилия выдвинула дополнительные требования, которые вылились в дополнительные обязательства Российской Федерации. Так, помимо снижения объемов поддержки сельского хозяйства с 9,0 до 4,4 млрд долл., у России есть обязательства по соблюдению соотношения мер продуктово-специфической и продуктово-неспецифической поддержки до 2017 г. включительно, что связано с возможностями оказания поддержки в 9 млрд долл. в 2012–2013 гг., а также высоким разрешенным уровнем поддержки в последующие годы. В результате у ряда стран возникли опасения, что эти возможности мы используем на продуктово-специфическую поддержку.





В отношении Европейского Союза тоже существует политическая составляющая переговоров. Смена руководителя Европейской комиссии, комиссаров по вопросам сельского хозяйства и торговли требует времени для ознакомления с делами, а новые люди привносят новые аспекты и мнения.

И еще одна составляющая, сдерживающая нахождение компромиссов в процессе Дохийского раунда, — это экономическая ситуация в различных странах. В США экономическая ситуация налаживается, а вот в Европейском Союзе и Японии не все благополучно. В ЕС до сих пор рост менее 1%. Конечно, в условиях такого роста очень сложно принимать компромиссные решения. При таких решениях и уступках, например, развивающимся странам, появится сильная критика как оппозиции, так и профсоюзов.

К этому добавляется сложная архитектура самого Дохийского раунда, что тоже называют в качестве одной из причин, длительного ведения переговоров. Если сравнить повестку дня Уругвайского раунда с повесткой дня Дохийского раунда, нетрудно заметить очевидность сложности и разнообразности современных переговоров. Тем не менее, по-видимому, и здесь можно договориться. Это общая атмосфера Дохийского раунда. При этом для описания ситуации используется более мягкое английское слово *impasse*.

Что же касается сельского хозяйства, то в рамках Балийского пакета и Дохийского раунда существуют сложные вопросы. Прежде всего закупка резервов для целей продовольственной безопасности. Следует обратить внимание на тот факт, что США и Индия пришли к компромиссу¹, окончательного решения не найдено, т.е. постоянного решения нет. При этом Индия оказалась ключевым игроком.

Здесь необходимо отметить следующую общую ситуацию по Дохийскому раунду, что также осложняет переговоры: развивающиеся страны — члены ВТО стали самостоятельными участниками, они ощущают свою силу, формулируют и отстаивают свою точку зрения и свои позиции, которые не всегда бывают единообразными.

По продовольственной безопасности в рамках Балийских договоренностей нашли следующие решения. Первое — продолжить переговоры до постоянного решения. Второе — по Индии не будет каких-то споров о нарушении правил, к ней не будут применять механизм разрешения споров, если что-то будет нарушаться. Это такое компромиссное решение, но оно временное. Правда, мы знаем, что нет ничего постоянного временных решений. Но в данном случае с формальной точки зрения оно все равно пока непостоянное

Экономические аспекты
глобальных проблем: обеспечение
продовольственной безопасности

¹ Подробнее можно ознакомиться с решением Генерального совета от 27 ноября 2014 г. на сайте организации.





и отложено до решения всего комплекса переговоров Дохийского раунда. При возобновлении переговоров тема Индии, безусловно, опять возникнет.

Позиция Индии состоит в том, что она хочет закупать рис для создания запасов без каких-либо ограничений. Причем она подчеркивала, что не вообще закупает рис, а именно для бедных слоев населения — это ее логика. Логика же и сомнения США и Канады заключаются в том, что Индия закупает рис в запасы и одновременно экспортирует его. Это один из аргументов против того, чтобы разрешить Индии закупать, на что индийцы отвечают: «В запасы мы закупаем один сорт риса, а продаем другой сорт».

Кроме того, в сельском хозяйстве существует проблема цен. Индийцы говорят, что по рыночным ценам закупают и ничего не нарушают. По мнению же второй стороны, тех же США и Канады, Индия этими закупками не просто облегчает одновременный экспорт, а оказывает поддержку сельскохозяйственному производителю, на что индийцы дают отрицательный ответ. Вот тут возникает вопрос методологии оценки существования или отсутствия ценовой поддержки. Развитые страны исходят из цен, зафиксированных в ходе Уругвайского раунда, а Индия апеллирует к современным ценам, при использовании которых не прослеживается поддержки. Такова логика их спора.

Это — системная проблема, поскольку не зафиксировано использование каких-либо новых временных периодов для определения поддержки цен. Формально решения Уругвайского раунда продолжают действовать, потому-то перманентного решения и нет.

Это похоже на трактовки некоторых российских обязательств. Соотношение продукто-специфической и продукто-неспецифической поддержки можно считать по-разному, так как методология расчета не зафиксирована, обосновывая это определенными документами и логикой.

Следующий спорный вопрос по сельскохозяйственной повестке дня — соглашение по хлопку, фактически касающееся четырех слаборазвитых африканских стран и США. Дело в том, что США, несмотря на неконкурентоспособность производства своего хлопка, продолжает его поддерживать, имея финансовые возможности. В принципе возможность ограничения такого субсидирования уже заложена в модальностях. Однако, хотя объемы производства североамериканского хлопка и незначительны, это политически является чувствительным для США. Практика показывает, что даже в случае экономической нечувствительности вопроса его политическая стоимость для США остается довольно большой.

Наиболее трудноразрешимым вопросом, в том числе в связи с существованием обязательств Уругвайского раунда, является механизм специальных защитных мер. Он был предложен по требованию развивающихся стран. Последние как раз и упирают на то, что нынешний раунд планировался





как раунд развития. Поэтому развивающиеся страны хотят получить максимальные уступки. Но, в свою очередь, развитые страны хотят получить экономический выигрыш от результатов переговоров.

Какая проблема в механизме специальных защитных мер? Многие вопросы там согласованы, но есть один ключевой вопрос — системный. С точки зрения развитых стран по своему действию специальный защитный механизм очень похож на специальные защитные меры, прописанные в ст. 5 Соглашения по сельскому хозяйству.

При действии специального защитного механизма при определенных условиях (если разрешить развивающимся странам в полной мере применять этот механизм) таможенные пошлины по продуктам, подпадающим под его действие, будут выше тех, что разрешены Уругвайским раундом. Против этого категорически выступают развитые страны. Они считают, что таможенные пошлины не должны превышать уровня, оформленного обязательствами Уругвайского раунда. Вот здесь и кроется серьезное противоречие между двумя крупными группами стран: развитыми странами и развивающимися. Каких-то явных возможностей для компромисса в этом вопросе пока не видно, так как это неприемлемо для развитых стран.

Остальные вопросы, которые по Балийскому пакету связаны с сельским хозяйством, — вопросы экспортного регулирования. В наибольшей степени эти вопросы связаны с торговой политикой Европейского Союза, за последние годы прошедшего большую реформу в данной области, в частности в области экспортных субсидий.

Данные статистики свидетельствуют, что в последние годы ЕС в незначительных масштабах применяет экспортное субсидирование, сокращая излишнее производство и избыток продукции. В Европейском Союзе изменилась система внутренней поддержки, которая все больше относится к так называемому «зеленому ящику».

Говоря о других вопросах, следует обратить внимание на фактическую ситуацию с Балийским пакетом. Одним из самых главных его достижений была договоренность о Соглашении по упрощению процедур. Для того чтобы это Соглашение вошло в силу, его должны ратифицировать 2/3 членов ВТО. Формально к 10 декабря 2014 г. только Гонконг уведомил о ратификации данного Соглашения. Есть информация о процессе ратификации еще около 50 стран. При наличии 160 членов в ВТО это составляет около 31%, т.е. пока процесс далек от завершения, хотя прошло уже более года.

В целом можно сказать, что к настоящему моменту пока не видно перспектив для завершения Дохийского раунда, в том числе и по сельскому хозяйству. Но в то же время предпринимаются усилия для выработки к июлю 2015 г. Рабочей программы по повестке дня Дохийского раунда. Лакмусовой бумагой

Экономические аспекты
глобальных проблем: обеспечение
продовольственной безопасности





будет Министерская конференция в декабре 2015 г., которая не сможет обойти эту важную проблему, влияющую на многие вопросы торговой политики.

Kiselev S.¹

Negotiations on agriculture in Doha round

Экспортные ограничения сельскохозяйственной продукции, продовольственная безопасность и ВТО²

Введение

Широко известно, что экспортные ограничения обостряют проблему продовольственной безопасности в условиях непредсказуемого и быстрого роста цен на продукты питания, но несмотря на это, экспортные ограничения не являются основной причиной продовольственной безопасности бедных в развивающихся странах.

Ограничения сельскохозяйственного экспорта остаются недостаточно регулируемые в рамках соглашений Уругвайского раунда и в настоящее время

Экономические аспекты
глобальных проблем: обеспечение
продовольственной безопасности

1 Kiselev Sergey — the Head of Agricultural Economics Board in Economic Faculty of Lomonosov Moscow State University, Doctor of Science, professor.

2 Международный центр по торговле и устойчивому развитию (МЦТУР) (Женева, Швейцария): Программа МЦТУР по вопросам торговли сельскохозяйственной продукцией и устойчивого развития, 2014. Этот материал подготовлен на основе анализа профессора Джованни Анания «Ограничения экспорта сельскохозяйственной продукции и ВТО: какие опции доступны для обеспечения продовольственной безопасности?».





слабо обсуждаются и часто игнорируются. Подобной ситуации не наблюдалось до резкого скачка цен на продукты питания в 2007–2008 гг., когда обеспокоенность по поводу экспортных ограничений стала заметна на действующих международных переговорах. Принимая во внимание тот факт, что в будущем возможны резкие скачки цен на продовольствие, есть смысл создать улучшенную, международно одобренную нормативно-правовую базу, для того чтобы уменьшить возможное негативное влияние экспортных ограничений на продовольственную безопасность. Однако несмотря на широко распространившееся беспокойство, возникшее в течение последних лет в связи с необходимостью принятия более строгих правил ВТО, касающихся экспортных ограничений, соглашение не было достигнуто.

Данная статья основана на долговременном исследовании профессора Джованни Ананиа, сосредоточенном на экспортных ограничениях в сельском хозяйстве как на экстренных мерах реакции на быстро растущие цены на международном рынке, а также на переговорах по обеспечению целесообразности данных мер. Основная задача — исследование участия в идущих международных дебатах по внедрению более эффективных, общепринятых и принудительных правил, касающихся экспортных ограничений, с целью избежать дополнительных проблем, которые могут возникнуть в бедных странах по всему миру в случае резкого повышения цен.

1. Выгоды и издержки экспортных ограничений

Беспокойство о продовольственной безопасности всегда становится причиной ограничений странами экспорта. Таким образом, они предотвращают рост цен или ограничивают их рост, лимитируя влияние на цены внутреннего рынка беспорядочного инфляционного давления на международных рынках. Кроме того, возможными мотивами для стран, принявших решение ограничивать экспорт, являются:

- снижение неустойчивости цен на внутреннем рынке;
- защита доходов бюджета;
- защита предприятий, находящихся на начальной стадии промышленного развития, которая заключается в том, что страна защищает национальные предприятия, ограничивая экспорт сырьевых материалов и противодействуя тому, что импортер повышает тарифы, а также лимитируя чрезмерное использование национальных ресурсов, защищая вымирающие виды и контролируя торговлю оружием и опасными веществами.

Нестабильность цен на продукты питания значительно воздействует на продовольственную безопасность. Она имеет такое воздействие вследствие своего влияния на доход домохозяйств и, следовательно, на покупательную способность. Чем больше доля низкодоходных несельскохозяйственных предприятий в стране, тем более серьезны последствия влияния нестабильности цен на продовольственную безопасность. Ограничение экспорта —

Экономические аспекты
глобальных проблем: обеспечение
продовольственной безопасности





основной инструмент, находящийся в распоряжении страны, которая хочет решить подобную проблему. Хорошо функционирующие рынки смогут избавиться от необходимости экспортных ограничений, так как продовольствие будет доступно на рынке даже во время дефицита. Однако если рынок функционирует плохо, импортеру будет сложно иметь доступ к необходимому объему продовольствия при любой цене. Считается, что экспортные ограничения способны предотвратить влияние непредвиденного роста цен на цены внутреннего рынка, используются в качестве мер в краткосрочном периоде, принимаемых в крайней необходимости, чтобы одновременно вернуть международные цены к нормальному уровню (рис. 1).

Страна, которая хочет ограничить экспорт, имеет в распоряжении несколько инструментов. В широком смысле она может либо ввести тариф на экспорт, либо использовать нетарифные методы ограничения экспорта. Остальные способы различаются тем, как они влияют на экспорт, своими эффектами распределения доходов, прозрачностью и административными барьерами в процессе их внедрения.

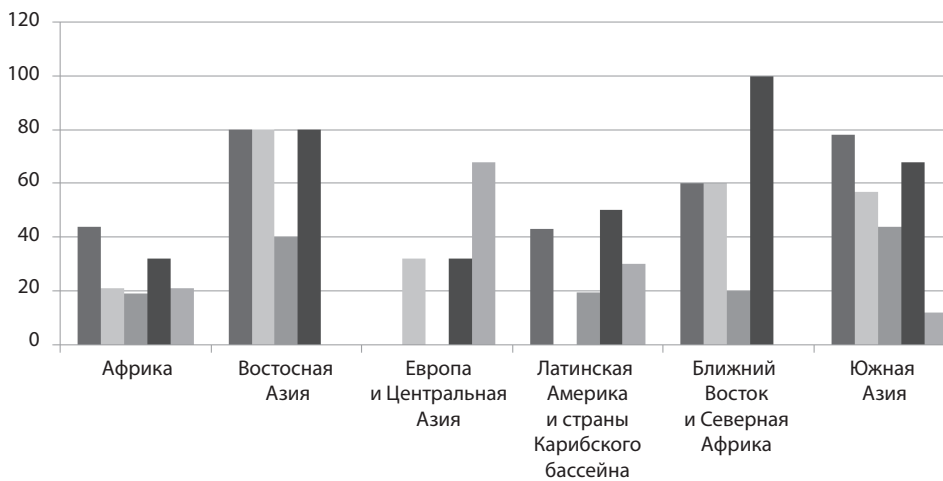


Рис. 1. Наиболее часто применяемые меры при росте цен на продовольствие: ■ снижение пошлин на зерновые; □ увеличение предложений на рынке за счет запасов зерна; ▒ ограничения экспорта; ■ контроль над ценами/субсидии потребителям; □ отсутствие мер

Источник: ФАО.

Предполагается, что страна имеет право вмешаться в рыночный механизм, чтобы предотвратить значительный рост цен на внутреннем рынке. Шоковый рост цен на международных рынках может побудить страну вмешаться в рыночный механизм, чтобы ограничить влияние роста цен на внутренние цены, что способствует дальнейшему повышению международных цен и влечет за собой цепную реакцию, поскольку остальные страны также станут вмешиваться в функционирование рынка, чтобы защитить внут-

Экономические аспекты глобальной проблем: обеспечение продовольственной безопасности





ренный рынок и т.д. Подобный «эффект домино» характеризует «дилемму заключенного», где большинство стран обнаруживают, что им приходится подстраиваться под условия защиты внутренних потребителей. Как импортеры, так и экспортеры будут находиться в лучших условиях, если совместно решат ограничивать вмешательство государства. Единственное решение для стран в случае «дилеммы заключенного» — не принимать индивидуальных решений, а участвовать в совместных, международно одобренных стратегических проектах. Это может быть достигнуто путем формального механизма кооперации или четко обозначенных правил и твердых обязательств.

Однако существует ряд факторов, которые необходимо принимать во внимание, оценивая влияние экспортных ограничений на внутренний рынок, чтобы ограничить подверженность внутреннего рынка непредвиденным инфляционным давлению со стороны международного рынка. Меры чрезвычайного характера по своей краткосрочной природе ведут к росту потребления, в то время как производство реагирует в меньшей степени, так как производственные решения всегда принимаются заранее, до внедрения определенной политики. Но в среднесрочном периоде производители будут принимать во внимание негативное влияние экспортных ограничений на доходы, что может привести к снижению объемов национального производства сельскохозяйственных продуктов. Позитивное краткосрочное влияние на спрос на внутреннем рынке не является очевидным для стран с большой долей бедных фермерских домохозяйств, поскольку они одновременно и производители, и продавцы продовольствия. Соответственно экспортные ограничения приведут к резкому снижению покупательной способности населения. Чем больше доля бедняков в сельском хозяйстве, тем сложнее будет оценить влияние экспортных ограничений на продовольственную безопасность. Кроме того, чтобы получить полную оценку влияния ограничения экспорта на национальный рынок, необходимо проанализировать макроэкономические эффекты, включая связанные с изменениями в платежном балансе, обменном курсе и государственном бюджете. С более стратегической точки зрения ограничение экспорта уменьшает уверенность импортеров в международных рынках как в источниках продовольствия во время кризиса.

Есть ли у стран-экспортеров возможность перейти на менее искажающую рынок политику, чем торговые ограничения, чтобы защитить потребителей внутри страны? Наиболее эффективной и действенной краткосрочной политикой будет оказание реальной помощи несельскохозяйственным бедным сегментам населения, а также принятие мер с целью защиты их от роста цен на внутреннем рынке выше обычного уровня, например, посредством предоставления им денежных субсидий, бесплатного продовольствия из экстренных резервов, либо по субсидированным ценам или привлечения к реализации инфраструктурных проектов. Однако целевая помощь требует хорошо функционирующего государственного бюджета, доступности финансовых средств и развитой системы поставки и распределения товаров (логистики). Этого сложно достичь, особенно в развивающихся странах, что объясняет-

Экономические аспекты
глобальных проблем: обеспечение
продовольственной безопасности





ся тем, что в них отдается предпочтение мерам, обеспечивающим поддержку всех потребителей путем снижения цен на внутреннем рынке.

2. Использование экспортных ограничений во время роста цен на продовольствие в 2007–2008 и 2010–2011 гг.

За последнее десятилетие международные цены на некоторые основные продукты питания пережили значительный рост, который затем сменился столь же значительным и быстрым снижением (рис. 2).

Вспышки роста цен в 2007–2008 и 2010–2011 гг. можно объяснить несколькими факторами, такими как рост цен на энергию (нефть), погодные условия в основных странах-экспортерах, низкий уровень переходящих запасов, повышение спроса на сельскохозяйственные продукты, используемые для производства биотоплива, ослабление доллара США, низкие процентные ставки, нетрадиционные инвестиции в финансовые рынки деривативов связанных с рынками сельскохозяйственных товаров и сокращение продовольственной помощи вследствие снижения избыточных запасов продовольствия.

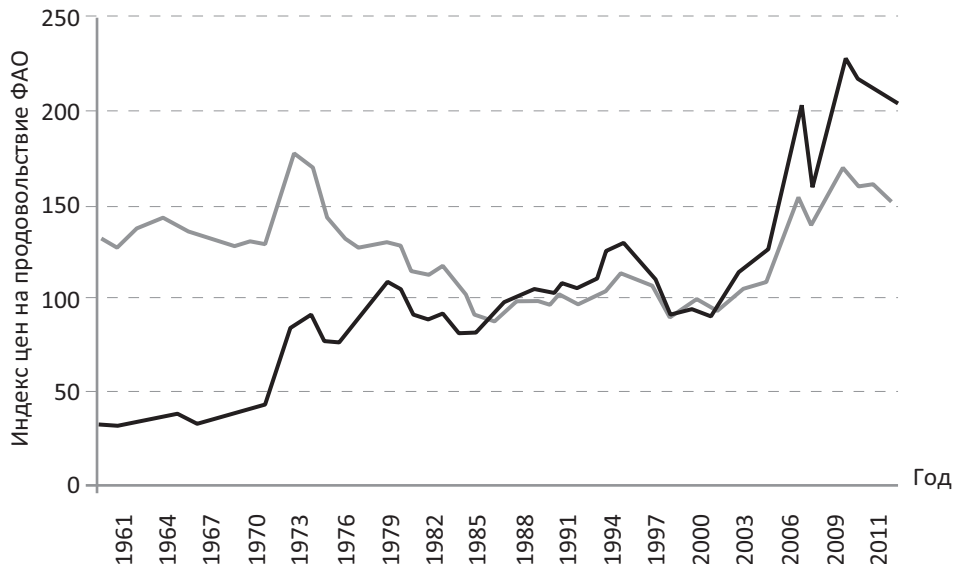


Рис. 2. Повышение индекса цен на продовольствие:
— индекс номинальных цен; — индекс реальных цен

Источник: ФАО.

В качестве способа уменьшения негативного воздействия нестабильности продовольственных цен на бедных потребителей многие страны боролись с растущими ценами с помощью экспортных ограничений и стимулирования импорта. Продовольственная и сельскохозяйственная организация

Экономические аспекты
глобальной проблем: обеспечение
продовольственной безопасности





ООН (ФАО) изучила политику 81 страны и сделала вывод, что 43 страны отреагировали на рост цен 2007–2008 гг. уменьшением импортного протекционизма, а 25 стран ограничили или запретили экспорт [2].

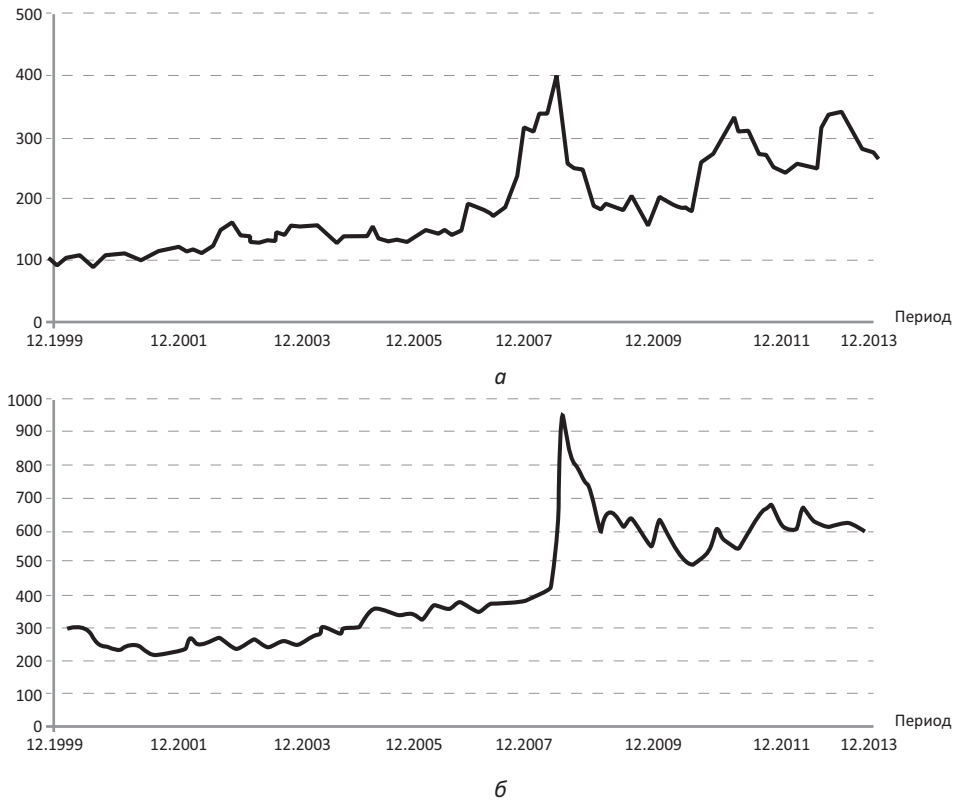


Рис. 3. Среднемесячные цены на пшеницу (США, декабрь 1999 г. — декабрь 2013 г.) (а) и на рис (Таиланд, декабрь 1999 г. — декабрь 2013 г.) (б)

В 2010–2011 гг. рост цен происходил в рыночных условиях, совершенно отличающихся от 2007–2008 гг., реакция и импортеров, и экспортеров была более сдержанной [3]. Это особенно заметно в случае с рисом (рис. 3).

Самые значительные меры были приняты в августе 2010 г., когда Россия объявила о запрете экспорта, ставшем следствием сильнейшего неурожая. По поводу подобных кризисов имеется много публикаций, большинство из которых не рассматривают экспортные ограничения в качестве основной причины. Однако в них утверждается, что экспортные ограничения являются фактором, способствующим ужесточению кризиса, так как оказывают дополнительное давление на цены.

Есть основание полагать, что страны, вводившие экспортные ограничения, добились того, что цены на их внутреннем рынке росли не так значительно, как в странах, не использовавших эту меру (рис. 4).

Экономические аспекты
глобальных проблем: обеспечение
продовольственной безопасности





Доув и Тиммер описывают это следующим образом: «во время мирового рисового кризиса на мировом рынке риса в 2008 г. три страны (Китай, Индия и Индонезия — наиболее густонаселенные развивающиеся страны в мире) успешно оградили свои национальные рынки риса от нестабильности мирового рынка ... это была одна из причин, почему кризис стал причиной бедности и голода для меньшего числа людей, чем ожидалось».

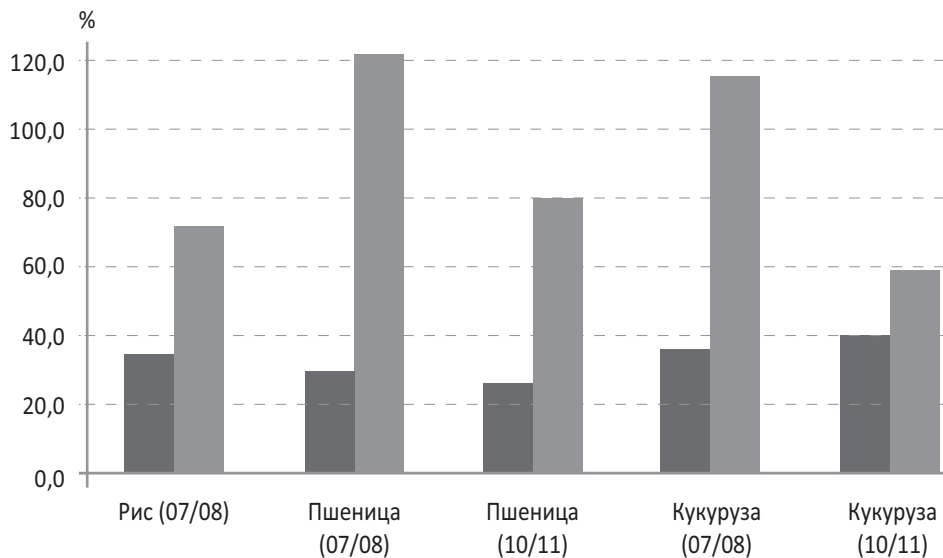


Рис. 4. Изменение внутренних цен по отношению к мировым ценам, %:
 ■ среднее изменение в странах, введших ограничения; □ среднее изменение в странах, не введших ограничения

Источники: [5].

Экономические аспекты глобальной проблем: обеспечение продовольственной безопасности

Однако, так как экспортные ограничения успешно снизили нестабильность цен в ряде стран, их применявших, эти страны приняли на себя ответственность за рост цен в других странах. Негативный эффект подобной политики «решения своих проблем за счет соседей» был неоднородным, и гораздо значительнее в менее развитых странах — нетто-импортерах продовольствия. Более того, протекционистская реакция стран нанесла значительный урон статусу мирового рынка в качестве надежного источника продовольствия: для того чтобы вернуть доверие, необходимо участие как экспортеров, так и импортеров, действующих в своих собственных интересах.

3. Экспортные ограничения и соглашения ВТО

Основной официальный документ по вопросам экспортных ограничений в рамках ВТО — ст. XI «Общая отмена количественных ограничений», ГАТТ-94. С экспортными ограничениями также связана ст. 12 «Правила





в отношении запрещений и ограничений экспорта» Соглашения по сельскому хозяйству, 1994 г.

Статья XI ГАТТ устанавливает, что экспорт и импорт могут быть ограничены только посредством таможенных пошлин и налогов, а использование прочих инструментов, ограничивающих экспорт (таких как экспортные лицензии и квоты), запрещено, в то время как ст. 12 Соглашения по сельскому хозяйству больше касается консультирования и обязательств производителей уведомления (нотификации). По мнению специалистов, эти обязательства не являются особо сдерживающими для страны, пытающейся ограничить экспорт, по следующим причинам:

- 1) если запрет на использование экспортных ограничений, отличных от тарифов, принимает юридическую силу, то страна может принять решение ограничивать экспорт с помощью экспортных налогов. Если экспортные налоги не являются связанными обязательствами, страна может полностью запретить экспорт, установив достаточно высокие налоги, чтобы экспорт стал невыгодным и невозможным;
- 2) текст ст. XI настолько неоднозначен, что делает ее выполнение практически невозможным. Например, термины «временный», «предотвращать», «освободить» или «критический дефицит» в § 2а не имеют точного определения. Аналогично фраза «продукция, имеющая существенное значение для экспортирующей договаривающейся стороны» по отношению к несельскохозяйственным продуктам не совсем понятна. Кроме того, в то время как группа «развивающиеся страны — чистые импортеры продовольствия» хорошо определена в ВТО в легальном контексте, фраза «развивающиеся страны — чистые экспортеры продовольствия» не определена четко в п. 2 ст. 12 Соглашения по сельскому хозяйству.

Для стран, игнорирующих положения ст. 12, не предусмотрено никаких санкций. На самом деле результаты консультационной и уведомительной деятельности ВТО относительно экспортных ограничений сильно разочаровывают. В период между 1995 г. и мартом 2013 г. только восемь членов ВТО представили уведомления о введении 14 мер по ограничению экспорта в соответствии со ст. 12 Соглашения по сельскому хозяйству, и только одна страна (Республика Киргизия) представила уведомление о введении экспортного ограничения в период роста цен в 2007–2008 г.

Положения ВТО об экспортных ограничениях — область явного «недерегулирования» или дефицита регулирования, так как они не определяют условия, при которых могут быть использованы количественные ограничения, и применения экспортных налогов. Это дает странам множество возможностей схитрить в процессе принятия решений об экспортных ограничениях, свободу, которой у них нет в случае с импортными ограничениями. Поэтому существует полнейшая асимметрия в том, как относится ВТО к политике ограничения экспорта и импорта в определенной стране. Экспортные ограничения считаются искажающими, и нет причин отказываться от их регулирования





в рамках ВТО. Положения, существующие сейчас в области сельского хозяйства, показывают, что на данный момент имеет место склонность к защите тех стран-экспортеров, которые не искажают торговлю и могут учитывать интересы стран — чистых импортеров продовольствия.

Обеспокоенность тем, почему экспортным ограничениям не уделялось столько же внимания, сколько и импортному протекционизму в ходе Уругвайского раунда (по крайней мере, до настоящего времени), вполне понятна. Когда в 1986 г. начался Уругвайский раунд, цены на многие сырьевые товары оказались на рекордно низком уровне, а запасов было много. Развитые страны традиционно применяли экспортные субсидии для того, чтобы сбыть существовавшую в избытке продукцию. Недавние продовольственные кризисы, политика основных экспортеров продовольственного зерна, последствия их решений для продовольственной безопасности бедных в нескольких развивающихся странах, являющихся чистыми импортерами продовольствия, негативные последствия случившихся событий, повлиявших на репутацию международных рынков, которые являются надежным источником продовольствия в национальных стратегиях обеспечения продовольственной безопасности, требуют применения иной методики анализа, чем существовавшая во время переговоров Уругвайского раунда. Кроме того, изменение в позициях на переговорах между развивающимися и развитыми странами, а также между чистыми импортерами и экспортерами продовольствия предоставляет возможность реформировать действующее законодательство в отношении экспортных ограничений и сократить существующую на данный момент асимметрию в правилах ВТО.

Экспортные ограничения часто регулируются в рамках региональных торговых соглашений (РТС), включающих также двусторонние соглашения. Во многих случаях они выходят за рамки правил, предусмотренных ВТО. Обязательства в отношении экспортных ограничений в рамках РТС действуют в соответствии с правилами режима наибольшего благоприятствования (ст. 1, ГАТТ-94). Некоторые соглашения содержат положения об ограничении негативного воздействия на других членов одним из членов РТС вследствие ограничения экспорта. В целом можно отметить следующую закономерность: чем меньше стран принимают участие в переговорах, тем легче достичь договоренности. Однако региональные и двусторонние переговоры не были успешными в выработке более четких положений, чем экспортные ограничения, относящиеся к ВТО, когда в них участвуют такие крупные страны, использующие инструменты торговой политики, как Китай [4].

Экономические аспекты
глобальной проблем: обеспечение
продовольственной безопасности

4. Многостороннее соглашение в отношении экспортных ограничений: каковы возможные варианты?

Когда растут цены на продовольствие, политика стран-экспортеров, направленная на ограничение экспорта, часто содействует в значительной степени поддержанию негативного воздействия на цены и усиливает негативный эффект на





продовольственную безопасность значительной части населения с низкими доходами в развивающихся странах. Существуют веские причины для того, чтобы избежать дополнительного повышающего давления на цены, вызванного политикой стран-экспортеров во времена роста цен на продовольствие. Более строгие правила ВТО для экспортеров могут быть полезны по следующим причинам:

- они позволили бы устранить неопределенность, связанную с ограничительной политикой экспорта, с которой сталкиваются импортеры. Это важный шаг на пути к восстановлению доверия на рынке, чтобы обеспечить продовольственную безопасность;
- экспортеры могут получить дополнительную выгоду от более строгих правил ВТО, потому что большая транспарентность и повышение предсказуемости в результатах деятельности приведут к снижению неопределенности в решениях об инвестировании в сельское хозяйство как отечественными, так и иностранными участниками рынка;
- если страны будут осведомлены о действиях других стран, может быть достигнута согласованность действий, основанная на доверии, и ловушки «дилеммы заключенного» можно будет избежать.

Ниже приведены отдельные варианты, которые можно рассматривать в качестве методов, направленных на модификацию существующих на данный момент правил ВТО в отношении экспортных ограничений. Эти варианты представлены в порядке возрастания их амбициозности и не являются взаимно исключающими.

1. Обязательство воздерживаться от введения экспортных ограничений закупок продовольствия международными организациями, которое будет распределено в качестве продовольственной помощи. Ограничения на введение экспортных ограничений и чрезвычайных налогов на продовольствие, которое будет распределено в гуманитарных целях, были согласованы как в рамках Всемирного саммита ФАО по продовольственной безопасности в ноябре 2009 г., так и в рамках встречи Большой двадцатки (G20) в июне 2011 г. Чтобы определить, какие операции должны быть освобождены от введения экспортных ограничений, при каких условиях и какими международными организациями, в качестве основы можно использовать приложение L проекта модальностей Дохийского раунда, принятого в декабре 2008 г. с соответствующими поправками. Меры по ограничению экспорта даже при эффективном применении оказывали бы позитивное, но ограниченное воздействие на достижение продовольственной безопасности, так как они предотвратили бы дополнительные расходы на закупку и распределение продовольствия для гуманитарных целей, когда оно необходимо больше всего, но доступ к нему ограничен. Объем распределенной в качестве продовольственной помощи пшеницы и пшеничной муки в 2008 г. составлял только 53% объема распределенной в 2005 г., риса — 64%. Воздействие данного варианта на объем торговли и рыночную цену будет минимальным, поскольку объем продовольствия, закупаемый гуманитарными международными организациями, невелик по отношению к размеру международного товарного рынка.

Экономические аспекты
глобальных проблем: обеспечение
продовольственной безопасности





2. Более эффективная имплементация действующих правил. Существует возможность приведения действующих правил в исполнение путем пояснения некоторых используемых терминов и уточнения формулировок. В рамках этого варианта экспортные налоги могут использоваться странами в качестве инструмента политики. Необходимо уточнить условия, позволяющие применять различные экспортные ограничения, а также ужесточить процедуры, которые нужно пройти для введения экспортных ограничений.

Необходимо дать четкую формулировку терминологии, используемой в ст. XI.2a (временно, предотвращать, освобождать, острая нехватка продовольствия), чтобы можно было с юридической точки зрения разграничить сельскохозяйственные экспортные ограничения и обычные налоги на экспорт. Это позволит избежать обжалования таких ограничений в рамках системы урегулирования споров в ВТО как противоречащих ст. XI. Кроме того, требования ст. 12 Соглашения по сельскому хозяйству, включающих обязанности по проведению консультаций, а также обязательства по уведомлению о введении экспортных ограничений на сельскохозяйственную продукцию, остаются, как правило, без внимания. Ужесточения и эффективности этих правил можно достичь путем введения процедуры уведомления и осуществления, аналогичной той, что была предложена совместно Японией и Швейцарией в 2008 г. Страны должны быть обязаны заблаговременно уведомлять Комитет по сельскому хозяйству ВТО о своих намерениях ввести экспортные ограничения на продукты питания, предоставив при этом соответствующую информацию для введения ограничения, основанную на нормативно-правовой базе, а также об ожидаемом воздействии на продовольственную безопасность других членов, и указав дату, когда такое ограничение будет снято. Для устранения законной обеспокоенности стран, опасаящихся, что процесс введения ограничения будет слишком долгим и препятствовать достижению целей введения временного ограничения, им будет позволено вводить экспортные ограничения в течение непродолжительного периода после уведомления о своем намерении. Это было бы значительным шагом вперед в деле повышения прозрачности и предсказуемости использования экспортных ограничений, а следовательно, уменьшило бы информационную асимметрию и транзакционные издержки для торговцев и инвесторов. В то время как влияние данного варианта на объемы торговли и цены очень мало, поскольку страны всегда могли выбрать и налог на экспорт, более высокие институциональные издержки введения экспортных ограничений могут удержать некоторые страны от их использования и снизить вероятность панической реакции.

3. Лимитирование прямого эффекта от воздействия налогов на экспорт и ограничений на мировые рынки вместо введения правил использования этих ограничений. Такой подход накладывает ограничения на влияние налогов на экспорт и количественных ограничений на мировые рынки. Действующие правила останутся без изменений, но их применение будет





поставлено в зависимость от страны-экспортера и особых ограничений, зависящих от объема экспортируемой продукции. Например, для того чтобы иметь возможность использовать инструменты, ограничивающие экспорт, страны не должны изменять долю внутреннего производства конкретного экспортируемого товара или же гарантировать сохранение удельного веса экспорта в производстве этого товара по сравнению с предыдущим периодом.

Данный вариант предоставит возможность ограничить рост внутренних цен, в то же время позволяя отечественным производителям воспользоваться, по крайней мере, отдельными преимуществами, появляющимися в результате высоких цен на мировом рынке. Наименее сложные инструменты, которые страны могут использовать, чтобы соблюдать эти ограничения, — это экспортная квота или налог на экспорт. Преимуществом этого варианта является то, что он не требует каких-либо переговоров о деталях, определяющих исключительные обстоятельства, при которых страна может использовать экспортные ограничения. Кроме того, он основан на четком признании того, что экспортеры имеют право ставить и достигать целей, направленные на защиту своих потребителей, препятствуя наводнению продуктами отечественного производства иностранных рынков, в период роста мировых цен. Основная проблема, связанная с этим вариантом, заключается в установлении конкретных ограничений для продуктов и стран, а также в осуществлении контроля за выполнением правил в связи с отсутствием или низким качеством данных, которые будут использоваться.

4. Запрет на использование экспортных ограничений для товаров, направленных в бедные страны, являющиеся чистыми импортерами продовольствия, кроме экспортного налога. За несколько недель до Министерской конференции ВТО в декабре 2011 г. развивающиеся страны — нетто-импортеры продовольствия (РСНИП) и некоторые наименее развитые страны (НРС) совместно выступили с официальным предложением о разработке программы мер с тем, чтобы ослабить влияние волатильности международных цен на продовольствие на их страны, включая исследование «возможности разработки правил, направленных на освобождение закупок РСНИП и НРС от экспортных ограничений, которые применяются в соответствии со ст. XI.2а ГАТТ-94 другими членами ВТО, являющимися крупными экспортерами определенных продуктов питания».

Несмотря на то что этот вариант предусматривает ограничения на экспорт в бедные страны — импортеры продовольствия, он не накладывает ограничения на применение налогов на экспорт. Действующее законодательство будет изменено с тем, чтобы сделать незаконным наложение экспортных ограничений на основные продовольственные продукты, являющиеся важными в потреблении беднейших слоев населения стран — нетто-импортеров продовольствия. Эти положения должны включать понятный и единый





перечень бедных стран — нетто-импортеров продовольствия, импорт которых не может подвергаться экспортным ограничениям.

5. Введение более строгих правил для экспортных ограничений, в том числе и для налогов на экспорт. Этот вариант определяет строгий порядок применения экспортных ограничений и предполагает применение тех же ограничений для налогов на экспорт. Однако в рамках этого варианта положения, ограничивающих экспортную политику, не выйдут за пределы тех правил, которые применяются в политике ограничения импорта. Согласно этому варианту экспортные ограничения и налоги на экспорт сначала признаются незаконными, а затем устанавливаются исключения, когда они могут применяться. Только развивающимся странам, действующим по соображениям продовольственной безопасности, будет разрешено на временной основе проводить политику, ограничивающую экспорт. Определение перечня стран, которым будет позволено проводить ограничивающую политику в отношении экспорта, может базироваться как на транспарентных критериях, так и на самоидентификации. При этом перечень продуктов, к которым могут применяться экспортные ограничения, должен содержать только социально значимые продукты питания. Воздействие этого варианта на объемы торговли и цены может быть значительным.

6. Полная симметрия в регулировании импорта и экспортных ограничений. Распространение положения об импортных ограничениях (с соответствующими поправками) на экспортные ограничения является наиболее амбициозным вариантом. Несмотря на то что была предложена полная отмена экспортных ограничений и налогов, с точки зрения соглашений ВТО это является политически невозможным. Совместно с правилами по доступу на рынок, введенными Соглашением по сельскому хозяйству, данный вариант должен включить правило о переводе в налоговый эквивалент всех действующих экспортных ограничений, за исключением налогов на экспорт, т.е. их замену равнозначным «экспортным налогом», а также снижение как существующих налогов на экспорт, так и тех, которые возникнут в результате налогообложения. Кроме того, потребуются введение положений о специальных защитных мерах, а также специальном и дифференцированном режиме для развивающихся стран. Чтобы гарантировать минимальные объемы экспорта, должны быть установлены экспортные квоты по сниженным налоговым ставкам, в определенном процентном отношении к внутреннему производству в отчетном периоде для всех стран, ограничивающих экспорт. Квоты должны быть установлены на основе режима наибольшего благоприятствования (РНБ). Кроме того, если соглашение будет заключено в рамках Дохийского раунда, оно будет включать положения по пересмотренным правилам о доступе на рынок. В этом случае новые положения будут включены в общие договоренности с соответствующими изменениями.

Количественная оценка воздействия этих приведенных шести вариантов на объемы торговли и цены невозможна, потому что они будут зависеть от мелких деталей, содержащихся в существующих согласованных в правовых





документах. Тем не менее выводы, эмпирически смоделировавшие рыночный эффект экспортных ограничений или их снятие, могут быть в этом отношении полезны.

Выводы

Борьба за обеспечение продовольственной безопасности является сложной проблемой, включающей многие факторы. Вмешательство стран с целью ограничить экспорт не может быть основным фактором для недостаточного потребления продуктов бедными слоями населения в развивающихся странах. Однако экспортные ограничения в значительной мере способствуют обострению негативных последствий в области продовольственной безопасности, когда происходит неожиданный быстрый рост цен на основные продукты питания и разгорается продовольственный кризис. Кроме того, нескоординированные действия импортеров и экспортеров в период роста мировых цен частично компенсируют друг друга, что снижает эффективность применения инструментов, направленных на ограничение роста внутренних цен. Таким образом, у всех стран возникает потребность усовершенствовать положения об экспортных ограничениях и согласовать их на многосторонней основе.

Сельскохозяйственные экспортные ограничения недостаточно урегулированы в соглашениях Уругвайского раунда, существующие правила недостаточны и часто игнорируются. Переговоры по их улучшению не имели успеха. Эта публикация предлагает шесть возможных вариантов для соглашения ВТО об экспортных ограничениях с разным уровнем амбициозности, исходя из их способности ограничить использование временных экспортных ограничений, направленных на предотвращение перехода на внутренний рынок, когда мировые цены растут. Сегодня трудно предвидеть, что крупные развивающиеся страны откажутся от возможности ограничить экспорт основных продовольственных продуктов без получения значительных выгод в других областях. Все предложенные варианты политики были оценены с учетом вышесказанного.

Если Соглашение ВТО об экспортных ограничениях не будет выработано, страны могут принять свод правил по ним за пределами организации, скажем, в рамках ФАО или G20, региональных торговых соглашений или даже на основе добровольного соглашения между несколькими экспортерами. Тем не менее это не является эффективным вариантом, несмотря на его целесообразность. Основываясь на прошлом, любое соглашение, не имеющее юридических механизмов обеспечения исполнения (инфосмента), будет не очень полезным. Среди существующих международных организаций только ВТО имеет эффективный механизм, принуждающий соблюдать нормы. Любую альтернативу указанному Соглашению ВТО, вероятно, трудно будет найти, она не будет эффективным средством, чтобы сдерживать действия экспортеров, реагирующих на резкие скачки цен, ограничивая экспорт.

Экономические аспекты
глобальных проблем: обеспечение
продовольственной безопасности





Литература

- [1] *Dawe D., Timmer C. P.* Why stable food prices are a good thing: Lessons from stabilizing rice prices in Asia // *Global Food Security*. 2012. No. 1. P. 127–133.
- [2] *Demeke M., Pangrazio G., Maetz M.* Country responses to the food security crisis: Nature and preliminary implications of the policies pursued. FAO, Rome: Initiative on soaring prices, 2009.
- [3] *Howse R., Josling T.* (no date, probably 2012). *Agricultural Export Restrictions and International Trade Law: A Way Forward*. International Food & Agricultural Trade Policy Council.
- [4] *Kim J.* Recent Trends in Export Restrictions on Raw Materials // *The Economic Impact of Export Restrictions on Raw Materials*. Paris: OECD Publishing: 2010. No. 13. P. 57. URL: <<http://dx.doi.org/10.1787/9789264096448-en>>.
- [5] *Sharma R.* Food Export Restrictions: Review of the 2007–2010 Experience and Considerations for Disciplining Restrictive Measures. FAO Commodity and Trade Policy Research Working Paper No. 32. May.
- [6] WTO, Committee on Agriculture. Export Prohibitions and Restrictions. Background paper by the Secretariat. (TN/AG/S/28). 2013. 20 March.

Export restrictions on agricultural production, food security and WTO¹

Экономические аспекты
глобальных проблем: обеспечение
продовольственной безопасности

¹ *International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), Geneva, Switzerland (www.ictsd.org): ICTSD Programme on Agricultural Trade and Sustainable Development. This paper draws on the analysis by Prof. Giovanni Anania in “Agricultural Export Restrictions and the WTO: What Options do Policy-Makers Have for Promoting Food Security?”.*





Цуканова Т.В.¹

Проблемы создания государственных резервов в целях обеспечения продовольственной безопасности в переговорах ВТО

Создание продовольственных запасов стало одной из важнейших тем переговоров в рамках ВТО при обсуждении правил регулирования торговли сельскохозяйственными товарами. В известной мере это явилось отражением общей тенденции роста значения тематики, связанной с решением глобальных проблем в многосторонних переговорах по торговым и экономическим вопросам. Некоторые исследователи даже говорят о тенденции все большего влияния «гуманизации» на регулирование. В частности, она проявляется в признании возможности мотивировать регулятивные решения стремлением обеспечения продовольственной безопасности либо решения социальных проблем. На глобальном уровне такая идеология используется довольно активно: многие международные организации (ФАО, ЮНКТАД, ВТО) стремятся выработать политику регулирования, способствующую решению глобальных проблем и при этом не противоречащую правилам многостороннего регулирования торговли.

Положения по созданию запасов в целях продовольственной безопасности содержатся в приложении 2 к Соглашению по сельскому хозяйству ВТО (п. 3 и 4, сноски 5 и 6).

Предложения по выработке положений по созданию запасов в целях продовольственной безопасности в рамках ВТО в хронологическом порядке приведены в таблице.

В ходе 9-й Министерской конференции в декабре (Бали, 2013 г.) членам ВТО удалось договориться о начале консультаций по снятию ограничений для развивающихся стран при закупках для государственных резервов в целях обеспечения продовольственной безопасности, результаты которых будут рассмотрены в ходе 11-й Министерской конференции в 2017 г. До этого времени для случаев нарушения уровня поддержки при субсидировании таких закупок установлен «мораторий» на обжалование в суде ВТО.

¹ Цуканова Татьяна Владимировна — советник Постоянного представителя Российской Федерации при ВТО.



Предложения по выработке положений по созданию запасов в целях продовольственной безопасности в рамках ВТО

Дата	Авторы предложений или документ	Основное содержание
20 ноября 2002 г.	Группа стран Африки JOB(02)/187	Исключение в отношении расходов на создание резервов для продовольственной безопасности ссылки на возможность учета в суммах внутренней поддержки, искажающей условия конкуренции (фактически отнесение к категории «зеленого ящика»)
18 декабря 2002 г.	Обзор предложений для переговоров TN/AG/6	Широкий спектр предложений от сохранения существующих правил до включения мер по регулированию цен в категорию «зеленого ящика»
17 февраля 2003 г.	Первый проект модальностей TN/AG/W/1 и TN/AG/W/1/Rev.1	Исключение в отношении развивающихся стран требования соответствия закупок для резервов продовольствия целям, установленным Соглашением по сельскому хозяйству
6 апреля 2006 г.	Группа стран Африки TN/AG/GEN/15	Исключение в отношении расходов на создание резервов для продовольственной безопасности ссылки на возможность учета в суммах внутренней поддержки, искажающей условия конкуренции (фактически отнесение к категории «зеленого ящика»)
12 июля 2006 г.	Проект возможных модальностей TN/AG/W/3	Исключение закупок товара в при создании запасов в целях продовольственной безопасности для поддержки населения с низким уровнем дохода или производителей с недостаточными ресурсами из оценки размера «желтого ящика» (практически перевод в категорию «зеленого ящика»)
1 августа 2007 г.	Пересмотренный проект модальностей TN/AG/W/4	Применение к закупкам товара для создания продовольственных резервов в целях безопасности принципа « <i>de minimis</i> »
8 февраля 2008 г.	Пересмотренный проект модальностей TN/AG/W/4/Rev.1	Применение к закупкам товара для создания продовольственных резервов в целях безопасности принципа « <i>de minimis</i> » в размере 15% уровня поддержки для отдельного товара и 10% суммарного объема поддержки

Таблица (окончание)

19 мая 2008 г., 10 июля 2008 г., 6 декабря 2008 г.	Пересмотренный проект модальностей TN/AG/W/4/Rev.2, TN/AG/W/4/Rev.3, TN/AG/W/4/Rev.4	Исключение закупок товара в при создании запасов в целях продовольственной безопасности для поддержки населения с низким уровнем дохода или производителей с недостаточными ресурсами из оценки размера «желтого ящика» (практически перевод в категорию «зеленого ящика»)
13 ноября 2012 г.	Предложения группы G-33 для Министерской конференции Бали JOB/AG/22	Исключение закупок товара в при создании запасов в целях продовольственной безопасности для поддержки населения с низким уровнем дохода или производителей с недостаточными ресурсами из оценки размера «желтого ящика» (практически перевод в категорию «зеленого ящика»)
3 октября 2013 г.	Предложения группы G-33 для Министерской конференции Бали JOB/AG/25	В качестве временной меры до пересмотра Соглашения по сельскому хозяйству предложено три возможных варианта: <ul style="list-style-type: none"> • изменение порядка определения размера «желтого ящика» с использованием других уровней цен • путем учета инфляции при определении размера поддержки • использование принципа «мирной оговорки» — отказ от обжалования в рамках процедуры разрешения споров в случае превышения размера установленной поддержки в отношении расходов на создание резервов в целях продовольственной безопасности (такое предложение появляется впервые)
7 декабря 2013 г.	Решение девятой Министерской конференции WT/MIN(13)/38	Применение «мирной оговорки» в отношении развивающихся стран для существующих программ создания запасов в целях продовольственной безопасности
17 июля 2014 г.	Предложение группы G-33 о принятии решения на постоянной основе JOB/AG/27	(Повторение предложения 2012 г.) Calls for a permanent solution by 2017 (11th Ministerial Conference)
28 ноября 2014 г.	Решение Генерального совета WT/L/939	Мораторий на обжалование в суде ВТО будет действовать до тех пор, пока не будет принято постоянное решение по созданию государственных резервов в целях продовольственной безопасности. Члены ВТО будут стремиться принять постоянное решение до 31 декабря 2015 г.

Экономические аспекты
глобальных проблем: обеспечение
продовольственной безопасности



Однако в ходе конференции на Бали развивающиеся страны во главе с Индией добились только того, что защита от судебных исков действует до 2017 г. и для закупок по программам, принятым на 11 декабря 2013 г. Но даже такая уступка для развивающихся стран — членов ВТО не была «подарком». Решение удалось провести только потому, что Индия увязала его с договоренностью по упрощению торговых процедур — соглашением, направленным на либерализацию торговой политики в области таможенного администрирования. Более же амбициозное предложение развивающихся экономик о возможности осуществлять государственные закупки по гарантированным ценам у бедных и/или ограниченных в ресурсах производителей с целью поддержания беднейших фермеров и решения проблемы голода без ограничений (в качестве элемента специального и дифференцированного режима) западными странами была категорически отвергнута.

Именно Индии принадлежала ключевая роль в отстаивании интересов сельского хозяйства — отрасли, являющейся гарантом продовольственной безопасности. Свою позицию Индия объясняла тем, что с 2012 г. безрезультатно добивается снятия ограничений для формирования государственных резервов с целью обеспечения продовольственной безопасности.

В ВТО такая мера трактуется как субсидия, искажающая торговлю. Поэтому развивающиеся страны не могут превышать при проведении таких программ согласованный уровень поддержки¹. В показателе объема субсидий учитывается разница между специальной ценой закупки продукта (определяется на уровне или выше текущих мировых цен) и его внешней справочной ценой, зафиксированной на уровне мировых цен 1986 г. Пришедшее к власти в мае 2014 г. правительство Н. Моди опасалось, что в условиях, когда мировые цены на продовольствие значительно выросли, разница не позволит Индии «уместиться» в рамках разрешенной поддержки, особенно с учетом существенного объема закупок (запасы государственных резервов по пшенице оцениваются в 39, 8 млн т, по рису — 21,2 млн т)².

В 2013 г. В указанных целях правительство Индии потратило на закупки чуть менее 15 млрд долл., а с 2014 г. запланировано ежегодно осуществлять закупки на сумму около 12 млрд долл. Индия апеллирует к «несправедливости» расчета относительно цен 1986 г. и упирает на социальную значимость таких программ: они принимаются для поддержки беднейших фермеров и способствуют решению проблемы голода. По словам министра торговли и промышленности Индии Н. Ситарамана, развивающиеся страны, такие как Индия, должны иметь право использовать продовольственные резервы для борьбы с голодом без оглядки на международные обязательства, как

1 Не более 10% общей стоимости всей произведенной в течение года в стране сельскохозяйственной продукции.

2 Данные на 1 июля 2014 г.





свое суверенное право. Обеспечение гражданам фундаментальных прав на жизнь и пропитание — обязанность правительств.

Однако в 2014 г. В рамках ВТО развернулась дискуссия экономического характера о рисках закупки правительством продовольствия у фермеров по специальным ценам (зачастую выше мировых), что стимулирует фермеров производить больше, чем необходимо, и негативно влияет на международную торговлю.

В качестве примера искажающего торговлю эффекта приводилась ситуация с созданием субсидируемых запасов риса-сырца в Таиланде в 2012 г., приведшая к взрывному росту цен, существенному ущербу национальному производству риса и потере позиций на региональных и мировых рынках. Покупка государством риса по завышенной по сравнению с рынком цене сделала тайский рис дороже на 100–150 долл. за тонну, чем у основных стран-конкурентов, что вызвало снижение экспорта в 2012 г. до 6,73 млн т стоимостью 4,63 млрд долл. по сравнению с 10,7 млн т на сумму 6,43 млрд долл. годом ранее. Правительство избавлялось от запасов, достигших из-за падения экспорта в 2014 г. 17 млн т, и продавало накопленный рис по демпинговым ценам, что привело к искажению цен на мировом рынке.

В контексте тайского примера отмечалось, что Индия, являясь крупным мировым экспортером риса (экспорт неуклонно рос с 2009 г. и составил в 2013 г. 11,4 млн т на сумму 8,2 млрд долл.), начала с 2011 г. экспортировать и пшеницу (поставки в 2013 г. составили 4,3 млн т на сумму 1,3 млрд долл.)¹. Эксперты высказывали предположение, что при определенных условиях индийские зерновые из государственных резервов могут быть поставлены на внешний рынок. Отмечался потенциальный риск того, что увеличение объемов продовольственных запасов в Индии и экспорт излишков пшеницы из них может привести к снижению цен на зерновые на мировом рынке и затронуть интересы крупных экспортеров зерна, в числе которых называлась и Россия.

В качестве альтернативы эксперты предлагали Нью-Дели рассмотреть другие эффективные меры обеспечения продовольственной безопасности, разрешенные правилами ВТО, негативный эффект которых нивелируется отсутствием связи с физическими объемами производимой продукции. К таким мерам относятся прямые выплаты производителям и внутренняя продовольственная помощь.

В отсутствие прогресса на переговорах по продовольственной безопасности в июле 2014 г. Нью-Дели заблокировал проект решения Генерального совета ВТО о включении Соглашения по упрощению торговых процедур в нормативную базу ВТО и потребовал пересмотра баийского решения, в частности, автоматического продления «мирной» оговорки до тех пор, пока не будет найдено постоянное решение. Индию поддержали Венесуэла, Куба и Боливия.

Экономические аспекты
глобальных проблем: обеспечение
продовольственной безопасности

1 По данным статистики UNCOMTRADE.





Индия находилась под огнем критики за то, что «право вето» она использовала в условиях урегулированной до 2017 г. проблемы и для пересогласования решения. Генеральный директор ВТО Р. Азеведо 31 июля 2014 г. по результатам заседания Генерального совета обратился к главам делегаций, подчеркнув серьезность положения, в котором оказалась организация, и важность дальнейших совместных усилий по разблокированию ситуации.

Тем не менее Индии удалось добиться своего. К ноябрю 2014 г. В ходе активных и сложных консультаций члены ВТО выработали новые формулировки решения по формированию государственных резервов в целях обеспечения продовольственной безопасности. В частности, они предусматривают, что мораторий на обжалование будет действовать до тех пор, пока в ВТО не будет согласовано и принято постоянное решение. Новая договоренность одобрена Генеральным советом организации 28 ноября 2014 г. Тогда же члены ВТО смогли достичь консенсуса о включении Соглашения по упрощению торговых процедур в нормативную базу ВТО.

Tsukanova T.¹

Public stockholding for food security in WTO negotiations

Some issues of WTO regulations of trade in agricultural goods

Different issues of multilateral regulation of trade in agricultural goods are analyzed: obligations of RF in respect of agricultural subsidies, current status and prospects of Doha negotiations on agriculture, WTO regulations and food security issues in developing countries.

Key words: *trade in agricultural goods, agreement on agriculture WTO, obligations, food security, agricultural subsidies, Doha round, trade restrictions.*

1 Tsukanova Tatiana — Counselor of the Mission of the Russian Federation to the WTO.





Развитие российского экспорта: эксплуатация существующей модели или становление новой

Рассматриваются проблемы совершенствования стратегических направлений развития российского экспорта и механизмов его поддержки. Особое внимание уделяется мерам, направленным на расширение круга экспортеров, включение в экспортную деятельность малых и средних предприятий, развитию механизмов поддержки экспорта и обеспечению их доступности предприятиям. Исследуется опыт зарубежных стран в области поддержки экспорта. Публикация подготовлена по итогам серии научно-практических семинаров в НИУ ВШЭ «Обсуждение предложений к национальной экспортной стратегии. Развитие экспорта: эксплуатация существующей модели или становление новой?» (апрель 2015 г.).

Ключевые слова: экспорт, поддержка экспорта, малые и средние предприятия (МСП), нефинансовые инструменты поддержки экспорта.

Некоторые проблемы и особенности российского экспорта¹

Общие замечания

С точки зрения показателей включенности отечественной экономики в международную торговлю Россия в целом соответствует как среднемировым показателям, так и показателям таких основных крупных развивающихся экономик, как Индия, Китай, Турция, и даже превышает экспортную квоту крупных развитых экономик.

В то же время очевидно, что «качество» участия российских предприятий в международной торговле (международном разделении труда) неудовлетворительно, несмотря на формально достаточно хорошие макроэкономические показатели.

¹ По материалам выступлений М.К. Глазатовой (Калининград, 25–27 марта 2015 г.) и А.В. Данильцева на семинарах: «Обсуждение предложений к национальной экспортной стратегии. Развитие экспорта: эксплуатация существующей модели или становление новой?» (Москва, НИУ ВШЭ, 3 и 21 апреля 2015 г.).



Таблица 1
Доля экспорта товаров и услуг в ВВП отдельных стран
в 1960–2013 гг.,%

Страна	Годы						
	1960–1969	1970–1979	1980–1989	1990–1999	2000–2004	2005–2009	2010–2013
Россия	21,90	31,43	37,17	31,67	29,36
Бразилия	6,66	7,26	10,14	8,47	13,53	13,50	11,98
Китай	9,73	18,51	26,94	35,27	27,92
ЕС	19,10	22,05	25,74	27,98	33,69	36,65	40,29
Индия	3,95	5,14	5,83	9,68	14,28	20,89	23,66
Япония	9,94	11,65	12,57	9,84	11,53	15,73	15,28
Турция	4,13	4,90	13,30	18,34	23,86	22,81	24,28
США	4,99	7,18	8,17	10,11	9,63	11,13	13,25
Весь мир	12,66	16,40	18,75	21,05	24,99	28,01	29,49

Источник: составлено по данным ЮНКТАД.

При оценке состояния российского экспорта следует учитывать следующие факторы, отражающие особенности современного этапа развития международной торговли и международной экономики:

- 1) главным направлением конкурентной борьбы является конкуренция не национальных экономик, а транснациональных бизнесов, функционирующих на глобальной основе благодаря использованию оптимальных комбинаций факторов производства и размещения элементов технологических цепочек в наиболее подходящих странах. Таким образом, основой развития эффективного включения в международный обмен становится предприятие (отдельный бизнес). Совокупность предприятий и обеспечивает успешное участие страны в международной торговле;
- 2) ключевое значение для успешного участия в международной торговле приобретают не классические разовые торговые сделки, а развитие сотрудничества в рамках устойчивых цепочек создания стоимости, основанных на регулярных поставках в сочетании с инвестированием и другими формами сотрудничества. При этом участие России в глобальных цепочках стоимости (ГЦС) в качестве поставщика сырья достаточно значимо, но преимущества этого явления для развития конкурентоспособного экспорта практически не используются;
- 3) современная международная торговля перестала быть прежде всего каналом реализации «избыточных» и приобретения «дефицитных» ресурсов. Сейчас она является неотъемлемой частью современного биз-



- неса и служит прежде всего расширению рынков сбыта и оптимизации использования ресурсов;
- 4) участие в международной торговле и прежде всего в экспорте стало важнейшим фактором повышения эффективности деятельности предприятий — только наиболее успешные предприятия могут экспортировать. Таким образом, повышается эффективность экономики в целом и расширяются границы и масштабы национального предпринимательства.

Однако, как правило, организация и практика российского экспорта плохо учитывают данные факторы. Основу сырьевого экспорта составляют либо разовые, либо традиционные долгосрочные контракты. При этом источником конкурентных преимуществ являются сырьевые ресурсы, находящиеся в пределах территории страны экспорта. Практически не используются лучшие мировые практики и комбинации факторов производства на международной основе. И хотя в сырьевом секторе новейшие технологии, как правило, используются, но, во-первых, в рамках производства традиционного продукта, который в принципе не может совершенствоваться, а во-вторых, только частично. Наиболее яркий пример — нежелание российских сырьевых компаний заниматься вопросами альтернативной энергетики. В секторе обработанной продукции попытки международной комбинации ресурсов для развития экспорта носят, скорее, локальный характер, например в авиастроении: производство среднемагистральных самолетов, участие в реализации зарубежных проектов.

Российскому экспорту присущи архаичные черты, в значительной мере унаследованные от периода централизованной экономики, когда выгоды от торговли рассматривались прежде всего через призму доходов, что соответствует в наибольшей степени взглядам XIX — начала XX в., которые базировались на идее меркантилизма или в лучшем случае относительных преимуществ. Соответственно основными критериями являются получение экспортной выручки и ее использование для оплаты импорта, призванного заменить внутренние производства, развитие которых требует значительных усилий, т.е. чтобы практически отказываться от расширения направлений и видов производственной деятельности, углубляя специализацию только в секторах с максимальной прибыльностью в краткосрочном плане.

Проблемы диверсификации: узость круга экспортеров и товарный охват

Дополнительными неблагоприятными факторами (и следствиями такого подхода) являются низкий уровень диверсификации экспорта с высоким уровнем зависимости от конъюнктуры ограниченного числа рынков, а также резкое сужение числа экспортеров при высокой зависимости от экспорта отдельных компаний и ограниченном участии достаточно широкого круга



предприятий в экспорте. Так, по данным А.А. Пахомова¹, на 30 крупнейших экспортеров приходится около 90% экспорта, на 5 компаний — более 65% экспорта (это фантастически высокий риск, например, с точки зрения применения санкций, каких-либо других ограничений либо иных недружественных или недобросовестных действий).

Таблица 2
Ведущие экспортеры России в 2013 г. *

Место	Компания-экспортер	Объем, млрд. долл.	Доля в экспорте, (%)	Товары
1	«Роснефть»	116,6	22,3	Нефть, нефтепродукты, нефтехимия
2	ЛУКОЙЛ	114,9	22	Нефть, нефтепродукты, нефтехимия
3	«Газпром»	77,9	14,9	Газ
4	«Норильский никель»	22,5	4,3	Цветные металлы
5	«Сургутнефтегаз»	18,3	3,5	Газ, нефть, нефтепродукты, нефтехимия
6	«Рособоронэкспорт»	13,2	2,5	Продукция оборонно-промышленного комплекса
7	«Газпромнефть»	11	2,1	Нефть, нефтепродукты, нефтехимия
8	«Башнефть»	10,3	2	Нефть, нефтепродукты, нефтехимия
9	«Татнефть»	9	1,7	Нефть, нефтепродукты, нефтехимия
10	«Евраз»	8,3	1,6	Сталь, металл, уголь
	Общий объем экспорта	523,3	100	

* Стоимость экспорта компаний «Акрон», «Илим», «Роснефть», ЛУКОЙЛ, «Газпром», «Татнефть», «Башнефть», «Сургутнефтегаз» рассчитывалась на основе средневзвешенного курса доллара США за 2013 г. на уровне 31,848 руб.

Источник: Пахомов А.А. Указ. соч.

Традиционно хорошо известна также проблема низкого уровня диверсификации экспорта и его зависимости от колебаний цен на рынках сырья и топлива (рис. 1).

1 Пахомов А.А. *Российский экспорт в 2014 г.: тенденции и проблемы развития* // *Экономическое развитие России*. 2015. № 2. С. 44.

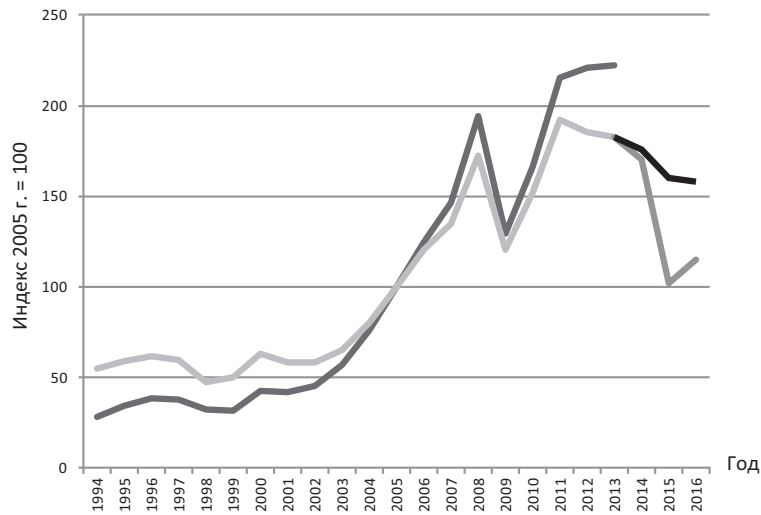


Рис. 1. Динамика объема экспорта товаров и услуг России и мировых цен на сырье и энергоносители (индексы 2005 г. = 100):

— экспорт; — цены на сырьевые товары; — цена на нефть;
— цены на сырьевые неэнергетические товары

Источник: составлено по данным ЮНКТАД и Всемирного банка, прогнозы цен — МВФ.

Возможности дальнейшего использования существующей модели экспорта для целей развития

Несмотря на все недостатки, существующая модель экспорта довольно эффективна в краткосрочном плане для решения текущих задач, особенно для компенсации технологических и социальных «провалов», а также при условии благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры. В период централизованной экономики имелся относительно успешный опыт решения проблемы «статичной» модернизации, т.е. для обеспечения разового повышения технического уровня и объема производства на основе импорта оборудования и технологии. Примерами этого могут служить индустриализация 1930-х годов и развитие промышленного производства, а также рост производства потребительских товаров в 1970-е годы. При этом проявились такие ее недостатки, как:

- невозможность обеспечения выхода на максимальный уровень техники и технологии на основе импорта, так как традиционная продажа техники и технологии без развития производственного сотрудничества позволяет получить доступ только к оборудованию и технологии, как правило, не на первой фазе жизненного цикла товара, т.е. не на фазе его внедрения (фактически всегда отставание как минимум на одно поколение в процессе модернизации машин и оборудования);
- невозможность развития достигнутого уровня (возможно только его поддержание), что в итоге неизбежно ведет к накоплению отставания.





- В дальнейшем все равно потребуются либо изолированное развитие технической базы производства (что в условиях глобальной экономики практически невозможно на конкурентоспособном уровне без международной комбинации факторов производства), либо налаживание производственного и инвестиционного сотрудничества с зарубежными партнерами;
- проявление ограничений, связанных с влиянием экспорта на благосостояние, цены и объемы факторов производства в экспортирующих и неэкспортирующих секторах. На основе опыта можно сделать в целом соответствующий теории вывод о негативном влиянии участия ограниченного круга секторов в активной экспортной деятельности на экономическое развитие страны, именно секторов, а не числа компаний, которое всегда не очень велико в крупной экономике. В условиях централизованной экономики и административного перераспределения ресурсов развитие экспорта без внутренней диверсификации экспортной базы на уровне производства приводило как к деградации самого экспортного сектора и экспортных возможностей, так и к избирательному подавлению развития неэкспортирующих секторов. Примером первого является деградация сельского хозяйства в 1930-х годах, когда изъятие полученных на основе экспорта сельскохозяйственной продукции ресурсов обеспечивало развитие других секторов. При этом были нарушены пропорции распределения доходов между экспортным сектором и неэкспортирующими секторами, что впоследствии стало важнейшим фактором отставания сельского хозяйства и в конечном счете формирования импортной зависимости в сфере продовольствия. В меньшей степени это проявилось в 1980-е годы в отношении топливно-энергетического сектора (пример второго), когда интенсивное использование экспортных ресурсов для поддержания экономики привело к появлению тенденции к сокращению добычи нефти ввиду недостаточных инвестиций. Искусственное перераспределение преимуществ, связанных с экспортом, негативно сказалось на развитии хозяйства в целом (известные проявления «голландской болезни»).

В условиях открытой экономики и распределения ресурсов на рыночной основе также проявляются последствия перераспределения ресурсов в пользу экспортных секторов, что неизбежно ведет к подавлению «домашнего» сектора. Это наблюдается, в частности, в оплате труда и инвестировании. При этом и государственная политика инвестирования не может эффективно решить данную проблему, поскольку перераспределение ресурсов в пользу экспортного сектора носит объективный характер: правительство вынуждено обеспечивать необходимый уровень инвестирования для поддержания жизненно важных экспортных поступлений. Таким образом, низкий уровень диверсификации экспортных производств (в данном случае не самого экспорта) является существенным ограничителем с точки зрения использования экспорта как фактора экономического развития.

На рис. 2 видно, что и уровень заработной платы и объем инвестирования в топливном секторе всегда остается выше, чем в машиностроении.





При этом в 2000–2008 гг., когда происходило устойчивое и быстрое повышение мировых цен на энергоносители на фоне общего экономического роста, проявлялась тенденция к относительному улучшению положения в машиностроении и даже выравниванию уровней заработной платы и инвестиций с топливным сектором. Однако после кризиса 2008–2009 гг. даже при резком росте и восстановлении цен на нефть четко обозначилась обратная тенденция к резкому перераспределению ресурсов в пользу топливного сектора.

На рис. 3 приведены данные о структуре экспорта с точки зрения параметров его конкурентоспособности. Данные получены на основе оценки индекса RCA (индекс выявленных сравнительных преимуществ)¹. На данном рисунке показано изменение удельного веса стоимости товаров в общем экспорте России, а на рис. 4 — изменение удельного веса отдельных товарных групп в общем объеме экспорта совокупности товаров с ростом индекса RCA. Из приведенных данных видно, что в 2005–2013 гг. практически не произошло увеличения удельного веса товаров с ростом уровня конкурентных преимуществ. При этом подавляющая часть таких товаров представлена топливными товарами (рис. 4). Структура экспорта внутри данной группы не диверсифицируется за исключением крайне незначительного увеличения роли сельскохозяйственных товаров.

1 Индекс RCA (Revealed comparative advantage) вычисляется по формуле:

$$RCA = \frac{X_{i,j} / \sum_i X_{i,j}}{X_{i,world} / \sum_i X_{i,world}},$$

где $X_{i,j}$ — объем экспорта в стоимостном выражении товара сектора i государством j ; $\sum_i X_{i,j}$ — объем экспорта в стоимостном выражении государства j по всей номенклатуре товаров; $X_{i,world}$ — мировой объем экспорта в стоимостном выражении товара i ; $\sum_i X_{i,world}$ — мировой объем экспорта в стоимостном выражении по всей номенклатуре товаров.

Данный показатель дает представление о реализации конкурентных преимуществ страны или региона, а не о наличии факторов и предпосылок, определяющих уровень конкурентоспособности. В данном случае часто говорят об относительной конкурентоспособности — конкурентоспособности по отношению к другим странам и регионам, так как предполагается, что страна или регион продает на мировом рынке тот товар, в производстве и реализации которого имеет сравнительные преимущества.

Индекс принимает значения в диапазоне $[0; +\infty]$. Более высокое значение индекса отражает более высокий уровень относительной конкурентоспособности страны; значение, равное 1, соответствует среднемировому уровню конкурентоспособности.



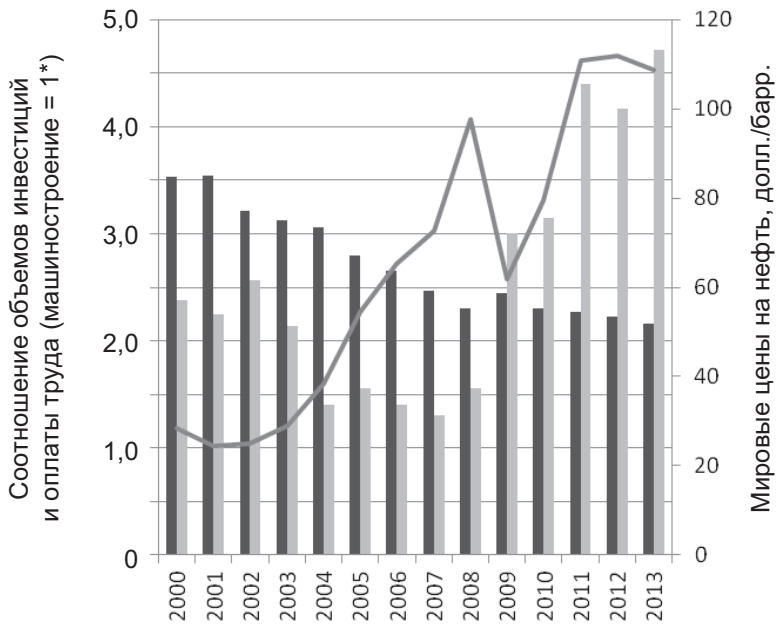


Рис. 2. Соотношение размеров средней оплаты труда и инвестиций в основной капитал в производстве нефтепродуктов и машиностроении в России в 2000–2013 гг.:
 — оплата труда; — инвестиции в основной капитал; — цена на нефть

* Показатель, равный 1, соответствует одинаковым размерам заработной платы и инвестиций в указанных секторах.

Источник: составлено по данным Росстата.

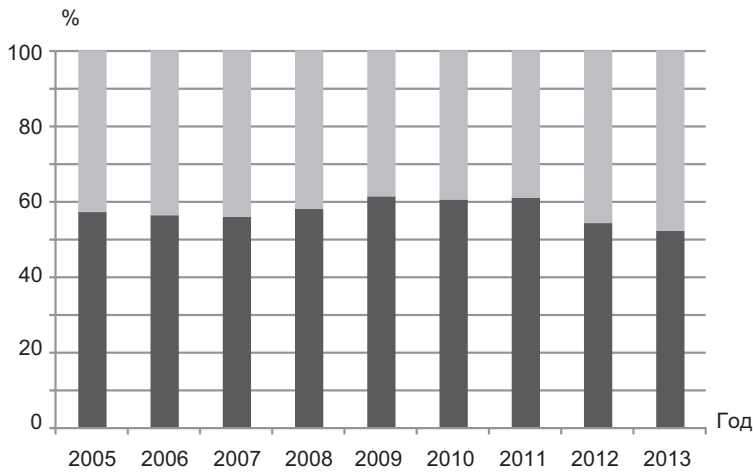


Рис. 3. Доля товаров с ростом и снижением индекса относительной конкурентоспособности в общем экспорте в 2005–2013 гг.:
 ■ снижение RCA; ■ рост RCA

Источник: составлено по данным ЮНКТАД.





Имеющиеся данные указывают и на постепенное исчерпание ресурсов развития высококонкурентного экспорта на основе топливно-сырьевых товаров. Так, на рис. 5 видно, что темпы прироста экспорта топливно-сырьевых товаров среди товаров с ростом индекса RCA ниже, чем темпы прироста экспорта сельскохозяйственных, машиностроительных и прочих товаров.

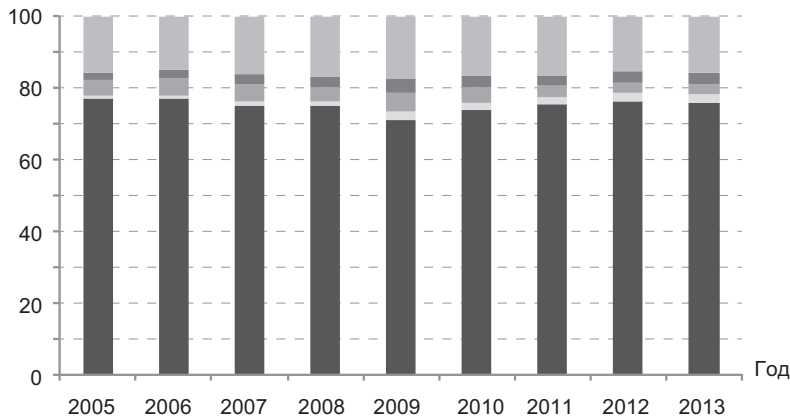


Рис. 4. Удельный вес отдельных товарных групп среди товаров с ростом индекса относительной конкурентоспособности:

■ топливо; ■ сельскохозяйственные товары; ■ цветные металлы;
■ машины и оборудование; ■ прочие

Источник: составлено по данным ЮНКТАД.

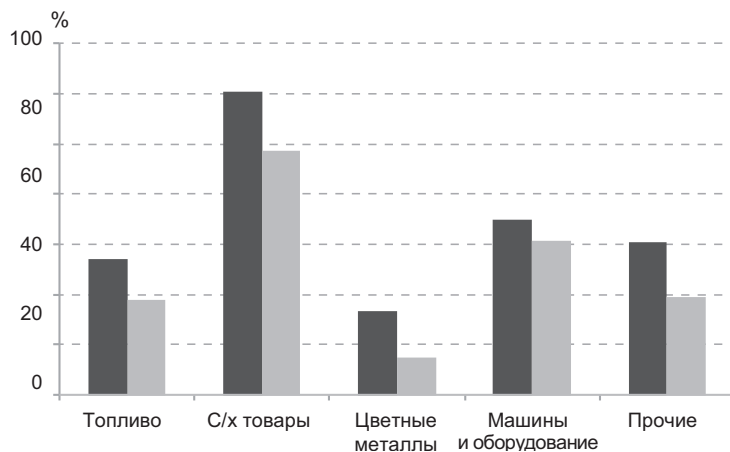


Рис. 5. Среднегодовые темпы прироста экспорта товаров для которых вырос индекс относительной конкурентоспособности, %: ■ 2005–2011 гг., ■ 2005–2013 гг.

Источник: составлено по данным ЮНКТАД.

Неблагоприятная картина складывается и по структуре экспорта с точки зрения возможностей использования потенциала внешнего рынка. Так,





на рис. 6 представлены данные об изменении доли в экспорте на товарные рынки, имевшие тенденцию к расширению в 2005–2013 гг. Доля таких рынков в общем экспорте России в рассматриваемый период снизилась за исключением периода 2008–2011 гг., когда возросли экспортные возможности на фоне восстановления мировой экономики после кризиса 2008–2009 гг.

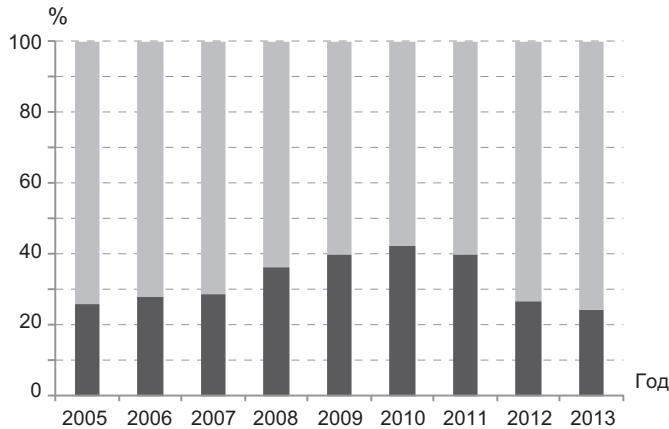


Рис. 6. Доля товаров с расширяющимися экспортными рынками в общем экспорте 2005–2013 гг.: ■ прочие; ■ расширяющиеся рынки

Источник: составлено по данным ЮНКТАД.

Анализ товарной структуры экспорта на расширяющиеся рынки также показывает ограниченность потенциала расширения экспорта в группе топливно-энергетических товаров (рис. 7–8).

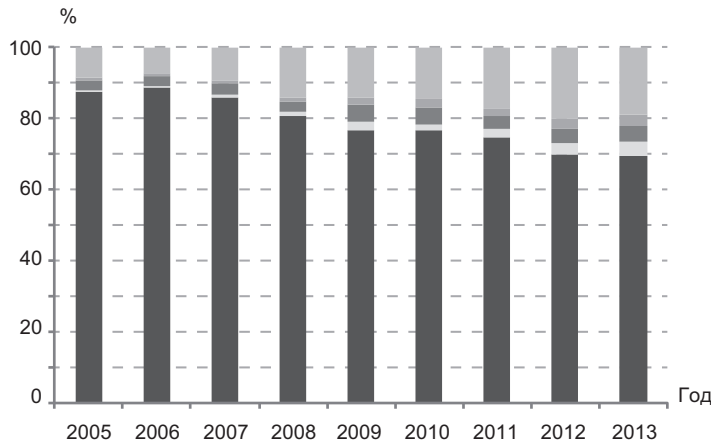


Рис. 7. Удельный вес отдельных товарных групп среди товаров с расширяющимися экспортными рынками: ■ топливо; ■ с/х товары; ■ цв. металлы; ■ машины и оборудование; ■ прочие

Источник: составлено по данным ЮНКТАД.



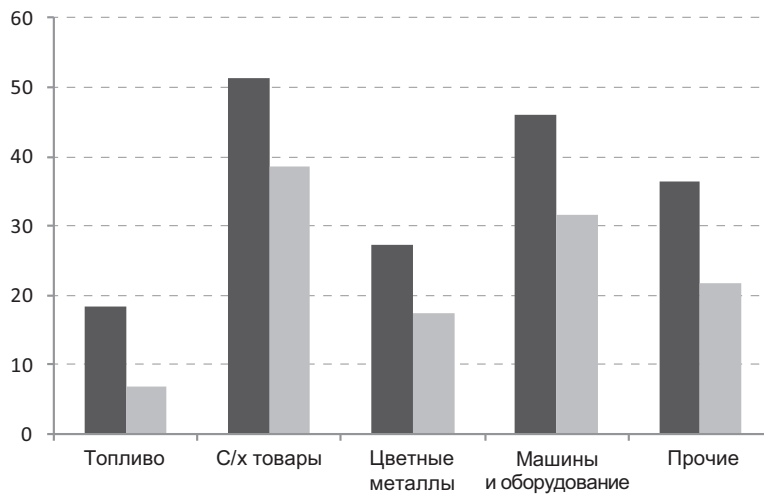


Рис. 8. Среднегодовые темпы прироста экспорта по товарам с расширяющимися экспортными рынками, %: ■ 2005–2011 гг.; ■ 2005–2013 гг.

Источник: составлено по данным ЮНКТАД.

Позиции в области экспорта готовых изделий: некоторые межстрановые сопоставления

Ниже приводятся данные по соотношению динамики экспорта обработанной продукции в России и отдельных категориях стран. В частности, данные по России сравнивались с аналогичными показателями по миру в целом, странам — экспортерам нефти и странам G-20. Были использованы данные по экспорту сырьевых товаров.

Сказанное выше заставляет обратить внимание на проблему совершенствования и развития механизмов поддержки экспорта в России с целью расширения их доступности широкому кругу предприятий и особенно возможностей вовлечения в экспортную деятельность группы МСП. При этом значительную роль должна сыграть нефинансовая поддержка экспорта, которая в меньшей степени подвержена риску ответных мер и направлена на общее развитие инфраструктуры, способствующей экспортной деятельности. Она также связана с меньшими рисками неэффективного использования средств и направлена на изыскание и использование внутренних резервов бизнеса и экономики для развития экспортной деятельности.

Решение проблемы обеспечения российских предприятий малого и среднего бизнеса качественными услугами в сфере экспортной деятельности имеет большое значение с точки зрения как собственно развития экспортной деятельности и улучшения ее параметров, так и развития бизнес-среды в целом и повышения уровня отечественного предпринимательства. Такие





услуги должны быть общедоступными, предоставляться на четких и ясных условиях (на основе типовых договоров или типовых условий предоставления услуг). Доступность услуги должна обеспечиваться:

- в пространственно-логистическом смысле (доступность на территории, через Интернет);
- в юридическом смысле (возможность воспользоваться услугой для любой компании, принимающей типовые условия ее предоставления и выполняющей необходимые обязательства)¹.

Практика большинства стран подтверждает безусловную необходимость оказания такой услуги для включения в экспортную деятельность МСП.

Вместе с тем сложившиеся в последние годы в России институты и инструменты поддержки экспорта ориентированы прежде всего на обслуживание крупного бизнеса и/или крупных сделок.

В связи с изложенным необходимо предпринять следующие шаги для формирования системы предоставления таких услуг.

- создание правовой базы для четкого определения правоотношений, связанных с услугой по поддержке экспорта;
- определение организационной структуры, в наибольшей мере приближенной к потребителю;
- обеспечение эффективного канала взаимодействия: потребитель услуги — экспертиза — практический доступ на зарубежные рынки для установления деловых контактов и изучения ситуации на месте — потенциальный партнер за рубежом.
- обеспечение координации и методического руководства (при этом ключевым звеном является высокий уровень квалификации в области внешней торговли и системные знания зарубежных рынков).

В рамках финансируемого НИУ ВШЭ проекта, посвященного стратегии развития российского экспорта, была проведена серия научно-практических семинаров по теме «Обсуждение предложений к национальной экспортной стратегии. Развитие экспорта: эксплуатация существующей модели или становление новой?». Как отмечалось, вашему вниманию предлагаются материалы участников семинаров, посвященные проблемам развития российского экспорта и особенно расширения круга экспортеров благодаря вовлечению в экспортную деятельность МСП.

¹ В практике регулирования такой принцип предоставления услуг называют «универсальной услугой», а с юридической точки зрения ей соответствует принцип «публичного договора».





Корытова В.А.¹

Способы анализа конкурентоспособности экспорта

В данной статье приведены основные инструменты и методики, позволяющие напрямую или косвенно оценить степень конкурентоспособности экспорта государства.

Показатель реального эффективного курса обмена (*Real Effective Exchange Rate, REER*). Формула эффективного валютного курса выглядит следующим образом:

$$EER = \sum_i w_i E_i,$$

где w_i — коэффициент взвешивания; E_i — курс обмена между двумя странами.

Простая модель взвешивания подразумевает, что экспорт страны j в страну i конкурирует только с внутренними производителями i . Однако на деле помимо соперничества с внутренним производством экспорт из определенной страны также сталкивается с конкуренцией со стороны экспорта из других стран. Поэтому на практике чаще используется так называемый метод двойного взвешивания, при котором коэффициент взвешивания может принимать следующий вид²:

$$w_i = \left(\frac{x_j^i}{X_j} \right) \left(\frac{y_i}{y_i + \sum_{h \neq j} x_h^i} \right) + \sum_{k \neq i} \left(\frac{x_j^k}{X_j} \right) \left(\frac{x_i^k}{y_k + \sum_{h \neq j} x_h^k} \right),$$

где x_j^i — экспорт страны j в страну i ; X_j — общий объем экспорта страны j ; y_i — объем производства страны i , ориентированного на внутренний рынок; x_h^i — экспорт стран h в страну i ; x_j^k — экспорт страны j в страну k .

Кроме того, существует методика тройного взвешивания, которая используется для исследования отраслевой экспортной конкурентоспособ-

1 Корытова Вера Сергеевна — ведущий специалист-эксперт Департамента торговых переговоров Минэкономразвития РФ.

2 Конечная формула может различаться у разных исследователей. Данный вид формулы см.: Esteves P. S. Reis, C. Measuring export competitiveness: Revisiting the effective exchange rate weights for the euro area countries // [Электронный ресурс] Banco de Portugal Working Papers. 2006. No. 11. URL: <<http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp134.pdf>>.





ности. При данной методике сначала через механизм двойного взвешивания необходимо определить коэффициент взвешивания экспорта на отраслевом уровне, затем данные «отраслевые» коэффициенты агрегируются с помощью веса каждой отрасли в общем объеме экспорта. Данный подход позволяет определить различные эффективные курсы обмена для отдельных отраслей, а также проследить за развитием экспорта каждой отрасли.

Конкурентоспособность стран, рассчитанная на основе принципа «цена — издержки». Принцип «цена — издержки» основывается на том факте, что чем выше цена и издержки производства, тем менее конкурентоспособным является экспорт продукции данного производства. Как и при определении эффективного валютного курса, в данном подходе используется принцип двойного взвешивания, для того чтобы учитывать цены конкурентов, как внутренних производителей, так и из третьих стран.

Этот подход был описан М. Дюрандом и К. Джиорно¹ и выглядит следующим образом. На рынке страны k цена конкурентов определенной страны будет соответствовать формуле

$$PCX_{ik} = \frac{S_{kk}}{1 - S_{ik}} \times P_k + \sum_{I \neq i, k} \left(\frac{S_{Ik}}{1 - S_{ik}} \right) PX_I,$$

где PCX_{jk} — цена конкурентов страны i на рынке страны k ; P_k — цена внутренних производителей на рынке страны k ; PX_I — цена экспорта стран I ; S_{ik} — доля импорта из стран I на рынке страны k в общем предложении на рынке k (импорт и внутреннее производство); S_{kk} — доля внутреннего производства в общем предложении страны k ; $S_{ik}/1 - S_{ik}$ — доля импорта из стран I в предложении на рынке страны k .

Отсюда следует, что цена конкурентов страны i на всех рынках будет равняться:

$$PCX_i = \sum_{k \neq i} X_{ik} \times PCX_{ik},$$

где X_{jk} — доля экспорта страны i на рынок страны k в общем экспорте страны i .

В итоге разница между ценой экспорта определенного товара страны i и ценой конкурентов данной страны ($PX_i - PCX_i$) будет отражать конкурентоспособность экспорта страны i .

1 Durand M., Giorno C. Indicators of international competitiveness: Conceptual aspects and evaluation. URL: <<http://www.oecd.org/eco/outlook/33841783.pdf>>.





Конкурентоспособность стран, рассчитанная на основе номинальных издержек на рабочую силу в единице продукции. В данном методе используется тот же математический аппарат, который был описан в предыдущем разделе, посвященном сравнению цен конкурентов. Поэтому при его применении делаются схожие выводы: чем ниже издержки на труд, тем более конкурентоспособным будет экспорт по сравнению с продукцией конкурентов.

Индекс «выявленного сравнительного преимущества» (*Revealed Comparative Advantage, RCA*). Данный индекс позволяет определить отрасли, в которых страна имеет сравнительные преимущества, что, в свою очередь, позволяет оценить экспортные возможности рассматриваемой отрасли. Этот индекс базируется на сравнении торговых показателей определенной отрасли со среднемировым значением. Формула индекса выглядит следующим образом:

$$RCA = (x_i / X) / (x_{wi} / X_w),$$

где x_i — экспорт товара i из определенной страны; X — общий объем экспорта взятой страны; x_{wi} — мировой экспорт товара i ; X_w — общий мировой экспорт.

Если индекс RCA больше 1, то считается, что страна обладает конкурентным преимуществом в производстве товара i . Чем больше индекс, тем больше конкурентное преимущество. Если же индекс RCA меньше 1, то производство товара i обладает низкой конкурентоспособностью. Чем ниже индекс, тем менее конкурентоспособным является товар.

Представленная формула была разработана Б. Балассом в 1965 г. В дальнейшем ряд исследователей делали попытки ее усовершенствовать (Донжес и Ридл, Боуэн и т.д.)¹.

Индекс экспортной конкурентоспособности (*Export Competitiveness Index, XCI*). Данный индекс является модифицированным индексом выявленного сравнительного преимущества. Отличие состоит в том, что вместо мирового экспорта и мирового рынка используются определенные рынки или определенные партнеры. Формула выглядит следующим образом:

$$XCI = (x_{ij} / X_{it}) / (m_{kj} / M_{kt}),$$

где x_{ij} — объем экспорта товара j страны i ; X_{it} — общий экспорт страны i ; m_{kj} — объем импорта товара j на рынке k ; M_{kt} — общий импорт на рынке k .

Индекс измеряется в пределах от нуля до бесконечности. Если индекс больше 1, то отмечается рост экспортной конкурентоспособности; в случае если

1 URL: <<http://www.fao.org/docrep/012/i1214e/i1214e06.pdf>>.





индекс меньше 1, то экспортная конкурентоспособность определенного товара снижается.

Индекс интенсивности торговли (Trade Intensity Index, TII). Данный индекс позволяет выяснить, является ли оптимальным уровень торговли между двумя странами на основе определения доли экспорта страны i в страну j по отношению к доле в мировой торговле, предназначенной для страны j .

$$T_{ij} = (x_{ij} / X_{it}) / (x_{wj} / X_{wt}),$$

где x_{ij} — объем экспорта страны i в страну j ; x_{wj} — объем мирового экспорта в страну j ; X_{it} — объем общего экспорта страны i ; X_{wt} — объем мирового экспорта.

Индекс больше (меньше) 1 свидетельствует о более высоких (низких) торговых потоках между двумя странами, чем ожидалось.

Индекс внутриотраслевой торговли (Intra industry trade, IIT). Формула индекса выглядит следующим образом:

$$GL_k^i = 1 - \frac{|X_k^{ij} - M_k^{ij}|}{X_k^{ij} + M_k^{ij}},$$

где X_k^{ij} — экспорт товара k (или группы товаров) из страны i в страну j ; M_k^{ij} — импорт товара k (или группы товаров) страны i из страны j .

Значения индекса внутриотраслевой торговли лежат в пределах [0; 1]. Если во внутриотраслевой торговле присутствует и экспорт, и импорт, то индекс будет близок к 1. Если торговля отрасли ориентирована только на экспорт или только на импорт, то коэффициент будет равен нулю, что означает отсутствие внутриотраслевой торговли.

Индекс диверсификации экспорта (индекс Герфиндаля — Хиршмана) (Export Diversification Index, DX). Нормализованный индекс Герфиндаля — Хиршмана, демонстрирующий степень диверсификации экспорта, можно определить по следующей формуле:

$$H = \frac{\sum_{i=1}^N \left(\frac{x_i}{\sum_{i=1}^N x_i} \right)^2 - \sqrt{\frac{1}{N}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{N}}},$$

где x_i — экспорт товара i ; N — количество рассматриваемых товаров.

Значение индекса лежит в пределах [0; 1]. Если коэффициент близок к 1, то это свидетельствует о предельной концентрации экспорта (низкая степень диверсификации), если же индекс приближается к 0, это говорит о высокой диверсификации экспорта.





Неценовая конкурентоспособность: индикаторы качества. Одним из основных факторов, определяющих степень конкурентоспособности продукции, является ее качество. Однако считается, что напрямую количественно оценить качество экспортного товара очень сложно, так как оно оценивается на внешнем рынке потребителями из третьих стран. За последнее десятилетие был предпринят ряд попыток построения моделей, позволяющих оценить качество экспортной продукции. Как правило, данные модели базируются на оценке стоимости единицы экспортного товара, поскольку в их основе лежит предположение, что чем выше цена, тем выше качество товара в своей товарной группе. Качество экспорта анализируется с помощью гравитационных моделей¹.

Анализ структурных сдвигов (*shift-share analysis*) (или анализ постоянной доли на рынке (*constant market share analysis*)). Анализ структурных сдвигов позволяет оценить изменения в доле экспорта из определенной страны по сравнению с экспортом из контрольной группы, состоящей из нескольких государств (или общего уровня мировой торговли). Любые такие изменения и будут являться «сдвигом», или экспортным дифференциалом, который состоит из трех элементов: индустриальный эффект m , эффект конкуренции c , эффект взаимодействия a . Положительный дифференциал свидетельствует об увеличении конкурентоспособности по сравнению с контрольной группой, отрицательный показатель говорит о потере конкурентоспособности. Формула экспортного дифференциала выглядит следующим образом:

$$de_{ij} = s_{ij} + m_{ij} + c_{ij} + a_{ij},$$

где e — экспорт; i — товарная группа или товар; j — индикатор страны; s_{ij} — «долевой эффект» (демонстрирует изменения в экспорте, которые были бы в случае, если бы структура экспорта государства соответствовала бы структуре экспорта контрольной группы и если бы товарная группа достигла того же уровня, что и у контрольной группы); m_{ij} — индустриальный эффект; c_{ij} — конкурентный эффект; a_{ij} — эффект взаимодействия.

Индустриальный эффект показывает, в какой степени экспортный дифференциал зависит от различий в значимости определенной отрасли в экономике страны от значимости такой же отрасли в экономиках стран из контрольной группы. Коэффициент будет положительным, если доля государства в экспорте в быстрорастущих отраслях выше, чем доля контрольной группы, или доля в медленно развивающихся отраслях меньше, чем у контрольной группы.

¹ См. например: Henn C., Papageorgiou C., Spatafora N. *Export Quality in Developing Countries // IMF Working Paper. 2013. URL: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13108.pdf>>.*





Конкурентный эффект позволяет определить, в какой степени экспортный дифференциал зависит от разницы между темпами роста объемов экспорта определенной страны и темпами роста группы в целом. Если темп роста отрасли страны превышает темпы роста контрольной группы, то это говорит о существовании конкурентного преимущества в рамках данной товарной группы.

Эффект взаимодействия показывает, как экспортный дифференциал связан с комбинацией индустриального и конкурентного эффекта (или комбинацией экономической структуры и конкурентоспособности). Если значение положительно, то это означает, что экономика страны специализируется на экспорте товара, обладающего конкурентным преимуществом. Если значение отрицательно, то это означает, что страна специализируется на экспорте неконкурентоспособного товара или что она не концентрируется на экспорте конкурентоспособной продукции.

Кроме названных выше существует еще один распространенный подход к анализу структурных сдвигов. Основная формула данного подхода выглядит следующим образом:

$$V'_{..} - V_{..} = rV_{..} + \sum_i (r_i - r)V_{i.} + \sum_i \sum_j (r_{ij} - r_i) + \sum_i \sum_j (V'_{ij} - v_{ij} - r_{ij}V_{ij}),$$

(1) (2) (3) (4)

где $V_{..}$ — общий уровень экспорта страны A по всем товарам i во все страны j в период 1; $V'_{..}$ — общий уровень экспорта страны A по всем товарам i во все страны j в период 2; $V_{i.}$ — стоимость экспорта из страны A товара i в период 1; $V'_{i.}$ — стоимость экспорта из страны A товара i в период 2; $V_{.j}$ — стоимость экспорта из страны A в страну j в период 1; $V'_{.j}$ — стоимость экспорта из страны A в страну j в период 2; V_{ij} — стоимость экспорта из страны A в страну j товара i в период 1; V'_{ij} — стоимость экспорта из страны A в страну j товара i в период 2; r — процентное изменение в мировом экспорте между периодами 1 и 2; r_i — процентное изменение в мировом экспорте товара i между периодами 1 и 2; r_{ij} — процентное изменение в мировом экспорте в страну j товара i между периодами 1 и 2.

Первое слагаемое ($rV_{..}$) представляет собой показатель, отображающий рост мирового экспорта, второе слагаемое (2) описывает товарную составляющую экспорта, слагаемое (3) является так называемым «географическим» эффектом, демонстрирующим распределение экспорта из взятой страны по различным рынкам, четвертое слагаемое отображает «конкурентоспособность» (эффекты, влияющие на экспорт, но не входящие в три вышеперечисленных компонента). Первые три показателя показывают, какие изменения произойдут в торговле, если она изменится пропорционально. Четвертый показатель, соответствующий «конкурентоспособности», показывает отклонения от ожидаемых пропорциональных изменений.

Итоговая сумма всех компонентов будет положительна (отрицательна), если рост экспорта из определенного государства превышает (уступает)





темпы роста мирового экспорта, что говорит об увеличении (снижении) доли данной страны на мировом рынке.

Помимо инструментов, характеризующих состояние экспорта определенного товара из страны, существуют механизмы, позволяющие оценить конкурентоспособность конкретного предприятия или отрасли. Высокая конкурентоспособность предприятия может свидетельствовать об их высоких экспортных возможностях, влияющих в итоге на общую конкурентоспособность экспорта государства.

Инструменты теорий конкурентного преимущества: SWOT-анализ, Ромб Портера, анализ пяти сил Портера, PEST-анализ и др. *SWOT-анализ* представляет собой анализ сильных (*Strengths*) и слабых (*Weaknesses*) сторон, возможностей (*Opportunities*) и угроз (*Threats*), появляющихся перед компаниями или отраслями. Данный вид анализа оценивает внутреннюю и внешнюю среду компании. Матричная структура позволяет в максимальной степени широко рассмотреть все условия, существующие внутри и вне компании или отрасли, влияющие на ее деятельность, стратегию, характеристики и возможности.

Анализ национальных конкурентных преимуществ на отраслевом уровне можно осуществлять с помощью анализа, разработанного М. Портером (*ромб Портера*). Основными детерминантами анализа являются факторы производства (включая человеческий капитал), факторы спроса (влияние национального внутреннего спроса на конкурентоспособность продукции), родственные и поддерживающие отрасли, стратегия фирмы и конкуренция на внутреннем рынке, правительство, случай (события, не зависящие от компаний, но приводящие к появлению или потере конкурентных преимуществ).

Анализ пяти сил Портера представляет собой оценку внешних условий деятельности компаний, влияющих в конечном счете на их конкурентоспособность. Основными факторами анализа являются пять «рыночных» сил: угроза появления продуктов-заменителей, угроза появления новых игроков, рыночная власть поставщиков, рыночная власть потребителей, уровень конкурентной борьбы.

PEST-анализ позволяет оценить факторы внешней среды деятельности компаний: политические (*Political*), экономические (*Economic*), социальные (*Social*) и технологические (*Technological*). Одной из разновидности PEST-анализа является PESTLE-анализ, в котором помимо вышеперечисленных факторов оценивается влияние законодательства (*Legal*) и защиты окружающей среды (*Environment*).

Плюс данных видов анализа заключается в том, что они позволяют учитывать факторы, не поддающиеся количественным методам анализа (качество продукции, законодательство, развитие человеческого капитала и др.). Помимо этого, данные виды анализа позволяют выявить причины существо-





вания или потери конкурентоспособности экспортной продукции, тогда как количественные методы фиксируют только конечный результат — наличие или отсутствие конкурентного преимущества. Поэтому для лучшей оценки следует комбинировать количественные и качественные методы анализа конкурентоспособности.

Кроме того, степень конкурентоспособности экспорта может быть оценена на основе конкурентоспособности государства: комплекс высоких экономических показателей, социальных стандартов, уровень технологического развития, развития инфраструктуры и др. может оказывать прямое влияние на конкурентоспособность экспорта. В настоящее время существует множество методик, разработанных международными организациями для оценки конкурентоспособности государства.

Методология Всемирного банка. Для анализа положения стран на мировом рынке и оценки их конкурентоспособности специалисты Всемирного банка используют следующие инструменты.

1. Индикаторы результатов торговли (*Trade Outcome Indicators*), состоящие из четырех основных блоков количественных показателей:

- ориентация и рост (объемы экспорта, импорта, торговый баланс, открытость торговле, сравнительные преимущества и отраслевая структура, индекс интенсивности торговли, индекс торговой комплементарности и др.);
- диверсификация экспорта (количество товаров и рынков, индекс Герфиндаля — Хиршмана, индекс проникновения на экспортные рынки (*Index of Export Market Penetration*) и др.);
- сложность экспорта (технологическая классификация экспорта, сложность экспорта (*EXPY*) и др.);
- выживание экспортных отношений (продолжительность экспорта, приостановка экспорта и др.).

2. «Инструменты диагностики конкурентоспособности торговли» (*Trade Competitiveness Diagnostic Toolkit, TCD*), представляющие собой доклад, в котором содержатся рекомендации по количественной и качественной оценке позиции, результатов деятельности и возможностей страны на экспортных рынках¹. Данный инструмент состоит из двух основных блоков:

- анализ результатов торговли (качественный и количественный анализ объемов экспорта и доли на экспортных рынках, диверсификации по товарам и рынкам, качества и степени «сложности» экспорта, устойчивости фирм на экспортных рынках в исторической перспективе);

1 Reis J.G., Farole T. *Trade Competitiveness Diagnostic Toolkit*. The World Bank. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/2012/01/15908683/trade-competitiveness-diagnostic-toolkit>.



- диагностика конкурентоспособности (качественный анализ факторов, влияющих на состояние торговли: стимулов для осуществления торговли (торговая и инвестиционная политика, бизнес-среда), торговых и производственных издержек, проактивной политики по поддержке торговли, включая стимулирование экспорта, создание производственных кластеров и экономических зон и др.).

Методология Международного института управленческого развития (*International Institute for Management Development*). Международный институт управленческого развития издает Ежегодник мировой конкурентоспособности, в котором на основе анализа 338 различных показателей классифицируются страны в соответствии с их уровнем конкурентоспособности¹.

Две трети доклада базируется на статистических данных, разделенных на четыре группы вопросов².

1. Экономические показатели:

- внутренняя экономика (ВВП, ВВП на душу населения, рост ВВП, расходы домохозяйств, расходы государства, внутренние сбережения и др.);
- международная торговля (платежный баланс, торговый баланс, объемы экспорта, импорта, валютный курс и др.);
- международные инвестиции (прямые иностранные инвестиции, зарубежные инвестиции, портфельные инвестиции и др.);
- занятость (общая занятость, занятость по отраслям, уровень безработицы);
- цены (уровень инфляции, средняя стоимость аренды, цены на продукты питания, цены на бензин и др.).

2. Эффективность государственной политики:

- государственный бюджет (дефицит/профицит государственного бюджета, государственный долг, объем пенсионного фонда и др.);
- налоговая политика (совокупный доход от налогов, личный подоходный налог, налог на корпорации и др.);
- организационная структура (ставка рефинансирования, валютные резервы, политика центрального банка, законодательная база, эффективность правительственных решений, прозрачность, бюрократия, уровень коррупции);

1 *Methodology IMD World Competitiveness Centre*. URL: <<http://www.imd.org/wcc/research-methodology/>>.

2 *Более подробная информация доступна на сайте: Factors and Criteria. Structure of the World Competitiveness Yearbook*. IMD World Competitiveness Centre. URL: <<http://www.imd.org/wcc/wcc-factors-criteria/>>.



- законодательство, посвященное предпринимательству (тарифные барьеры, таможенные органы, протекционизм, иностранные инвестиции, субсидии, антимонопольное, трудовое и иммиграционное законодательство);
- социальная сфера (защита прав, старение населения, индекс Джини, гендерное неравенство).

3. Предпринимательская эффективность:

- производительность;
- рынок труда (издержки на труд в единице продукции, рабочие часы, трудовые отношения, процент работающих женщин, иностранная рабочая сила, степень квалификации персонала);
- финансовые показатели (финансовые услуги, инвестиционные риски, фондовая биржа, кредитный рынок, слияния и поглощения и др.);
- менеджмент (этика компании, эффективность управления, надежность менеджеров, аудит, социальная ответственность и др.);
- ценности (глобализация, имидж за рубежом, брендинг, национальная культура, система ценностей, корпоративные ценности и др.).

4. Инфраструктура:

- базовая инфраструктура (земельная площадь, доступ к воде, население, автомобильные дороги, железные дороги, воздушное сообщение, логистические условия, энергопотребление и др.);
- технологическая инфраструктура (телекоммуникации, телефонная связь, оснащенность компьютерами, пользователи Интернета, квалифицированные инженеры, кибербезопасность и др.);
- научная инфраструктура (издержки на НИОКР, научные исследования и публикации, нобелевские премии, заявки на патенты, защита прав интеллектуальной собственности и др.);
- здравоохранение и окружающая среда (расходы на здравоохранение, соответствующая инфраструктура, младенческая смертность, индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), городское население, энергоемкость, потребление воды, выбросы углекислого газа, возобновляемая энергия, законодательство о защите окружающей среды и др.);
- образование (расходы на образование, число учащихся на одного преподавателя, высшее и среднее образование, студенческая мобильность, программа PISA, наука в школах, способность к языкам и др.).

Остальная часть доклада основывается на анализе ответов высшего и среднего менеджмента компаний на анкеты, направляемые от имени института, об условиях ведения бизнеса в соответствующей стране. Полученные данные по каждой подгруппе вопросов (вес каждой — 5%) агрегируются в итоговый коэффициент конкурентоспособности страны.

Методология Всемирного экономического форума (*World Economic Forum*). Методика заключается в составлении «диаграмм конкурентоспособности» на основе статистических данных международных организаций



и данных вопросников, рассылаемых компаниям каждой исследуемой страны. Таким образом, само бизнес-сообщество государства определяет, насколько конкурентоспособными являются условия деятельности компаний и производства продукции. Вопросы разделяются на блоки:

- институты;
- инфраструктура,
- макроэкономическое состояние;
- здравоохранение и базовое образование;
- высшее образование;
- регулирование рынка;
- рынок труда;
- развитие финансового рынка;
- технологическое развитие;
- размер внутреннего рынка;
- условия для бизнеса;
- инновации.

Каждый блок вопросов разделяется на подпункты, например, инфраструктура учитывает качество автомобильных дорог, качество железнодорожной и авиационной инфраструктур, электроснабжение и другие вопросы. Затем определяется среднее значение по каждому блоку вопросов и строится паутинная диаграмма, которая выглядит следующим образом.



Конкурентоспособность Российской Федерации в 2012–2013 гг.

Источник: WEF, The Global Competitiveness Report 2012–2013.



Приведенная диаграмма и данные, на которых она базируется, отображают сравнительные преимущества и недостатки, связанные с национальными условиями ведения бизнеса. Высокие показатели свидетельствуют о более высоких производственных и экспортных возможностях, а также о более высоком качестве выпускаемой продукции (показатель, редко учитываемый при статистических методах анализа конкурентоспособности).

На основе полученных данных составляется индекс глобальной конкурентоспособности, представляющий собой агрегированный показатель средних арифметических по каждому блоку вопросов с определенным коэффициентом взвешивания.

Koritova V.¹

Methods of analysis of export competitiveness

Полуэкттов А.Б.²

Программы РФ по поддержке промышленного экспорта: некоторые наблюдения

За последние несколько лет в России принято свыше 20 различных нормативных документов, нацеленных на развитие промышленного потенциала страны и диверсификацию ее экспорта. Среди этих документов Энергетическая стратегия до 2030 года, принятая в 2009 г., Стратегия развития черной металлургии, Стратегия развития цветной металлургии, Стратегия развития IT-отрасли,

1 Koritova Vera — Head expert Department for Trade Negotiations Ministry of Economic Development of the Russian Federation.

2 Полуэкттов Александр Борисович — главный эксперт Института торговой политики НИУ ВШЭ, кандидат экономических наук, работал в Постоянном представительстве России при ЕС, а также в органах, ответственных за внешне-экономические связи.





Транспортная стратегия, Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности. Особенно напряженным в этом смысле стало 15 апреля 2014 г., когда Правительство одновременно приняло Государственную программу экономического развития и инновационной экономики, Государственную программу развития промышленности и повышения ее конкурентоспособности, Государственную программу развития электронной и радиоэлектронной промышленности, Государственную программу развития авиационной промышленности, Государственную программу развития образования.

Поскольку перечисленные документы разработаны и утверждены сравнительно недавно, оценивать их эффективность было бы преждевременно, особенно в условиях развернувшегося экономического кризиса. Однако программы поддержки и развития экспорта промышленной продукции реализуются в России уже в течение целого ряда лет. Так, составной частью Федерального закона № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности в Российской Федерации», принятого еще в октябре 1995 г., является гл. 6, специально посвященная вопросам поддержки промышленного экспорта. Иными словами, последовательная деятельность государства в данной области началась фактически 20 лет тому назад.

За Федеральным законом 1995 г. последовал Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», в котором тема стимулирования промышленного экспорта была развернута значительно шире. В частности, в нем подробно прописаны сферы компетенции Правительства РФ и органов исполнительной власти субъектов РФ. Так, согласно данному закону им поручены обеспечение кредитования участников внешнеторговой деятельности и функционирования системы гарантий и страхования экспортных кредитов, организация торговых выставок и ярмарок, проведение кампаний по продвижению российских товаров и услуг на мировые рынки, принятие мер по созданию благоприятных условий для доступа российских лиц на рынки иностранных государств.

В октябре 2003 г. Правительство РФ также приняло распоряжение № 1493-р, в котором изложена Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции. Главной целью такой поддержки являлось усиление позиций российских экспортеров промышленной продукции на внешнем рынке и увеличение в структуре экспорта доли изделий с высокой степенью переработки. В частности, в распоряжении содержатся меры, регулирующие порядок предоставления государственных гарантий экспорту промышленной продукции, а также и экспортному кредитованию меры по возмещению части процентных ставок по экспортным кредитам российских кредитных организаций. Этот документ до сих пор остается основным нормативным актом в данной области.

В сентябре 2004 г. Правительство РФ приняло распоряжение № 1222-р, содержащее перечень продукции, на которую распространяется государ-





ственная гарантийная поддержка экспорта. Интересно отметить, что если по позициям, относящимся к сельскохозяйственным товарам, таким как пшеничная мука или мясные продукты, в распоряжении речь идет лишь об отдельных видах товаров, классифицируемых на уровне четырех-шести знаков Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), то для промышленных товаров (ядерные котлы, электрические машины и оборудование, железнодорожный транспорт, средства наземного транспорта, самолеты, мебель и т.д.) государство поставило гораздо более амбициозную задачу: продвижение экспорта практически по всему ассортименту продукции. В этом документе указываются не отдельные товарные позиции, а целые главы перечня промышленных товаров (гл. 82, 84, 85, 86 и др.).

Кроме того, в Дорожной карте по поддержке доступа на рынки зарубежных стран и поддержке экспорта (принятой распоряжением Правительства РФ от 29 июня 2012 г. № 1128-р), принятой в развитие предыдущих нормативных документов, отмечается, в частности, что ее реализация призвана обеспечить успешное продвижение российского несырьевого экспорта на рынки зарубежных стран, внедрение и закрепление новых видов продукции на новых рынках, что будет способствовать диверсификации экспорта, повышению его вклада в модернизацию отечественной экономики, обеспечению устойчивого хозяйственного роста. Как указывается в документе, в результате выполнения Дорожной карты «будет сформирована стимулирующая экспорт институциональная среда, обеспечивающая конкурентоспособные условия деятельности российских компаний на мировом рынке». Кроме того, в Дорожной карте установлены конкретные количественные показатели ожидаемого расширения экспорта промышленной продукции. Например, по сравнению с уровнем 2012 г., когда была принята первая редакция Дорожной карты, индекс роста стоимости экспорта промышленной продукции высокой степени обработки в 2013 г. должен был составить 10%, в 2014 г. — 20 и к концу 2015 г. — 36%. Иными словами, перед экспортной промышленной политикой, сформированной на базе принятых документов, поставлены весьма амбициозные задачи.

Таким образом, к настоящему времени в России создана система поддержки промышленного экспорта, соответствующая мировому опыту и включающая меры как финансовой поддержки, так и нефинансовой. Схематически ее можно изобразить так, как это представлено на рис. 1.

К финансовым мерам относится система финансирования экспортных операций через структуры Внешэкономбанка, которые функционируют с 1994 г. (ВЭБ, Росэксимбанк). В 2011 г. было создано Агентство по страхованию экспортных кредитов (ЭКСАР). В настоящее время структуры, ответственные за финансирование и страхование экспортной деятельности, объединены в один центр по гарантийной поддержке, что должно облегчить деятельность экспортеров по выходу на внешние рынки.



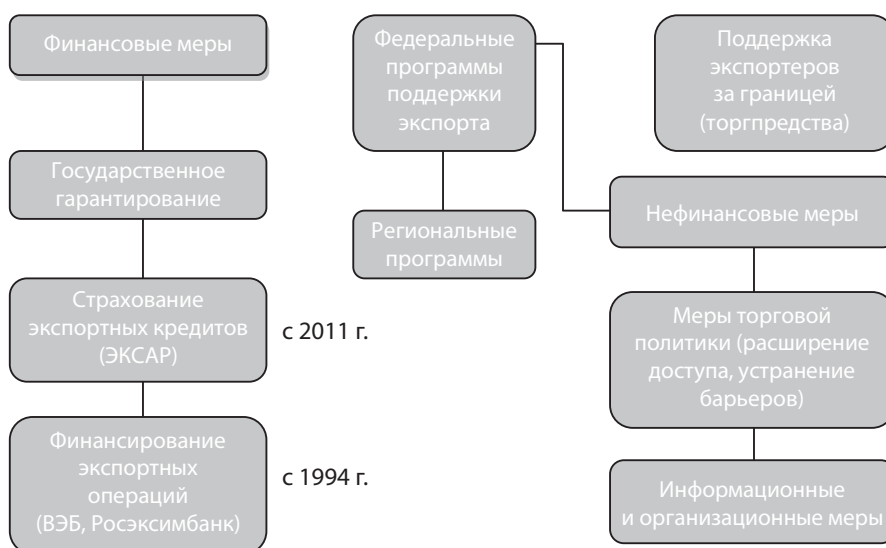


Рис. 1. Система поддержки экспорта.

В области нефинансовых мер поддержки промышленного экспорта была проведена большая работа по созданию информационных баз, специализированных порталов в Интернете, а также по развертыванию сети консультативных услуг. Отдельно следует отметить недавнее вступление России в ВТО, членство в которой должно позволить, в частности, более эффективно бороться с барьерами в торговле и расширять доступ российской промышленной продукции на внешние рынки.

Несколько особняком в приведенной выше схеме стоит система российских торговых представительств за рубежом (в настоящее время их насчитывается более 50), которые проводят большую и полезную работу по сбору экономической и конъюнктурной информации, анализу рынков, оказанию практической помощи отечественным компаниям.

Однако, несмотря на предпринятые в последние годы усилия, эффективность действующей системы поддержки промышленного экспорта остается чрезвычайно низкой, о чем ярко свидетельствует динамика структуры российского экспорта в развитые страны за два последних десятилетия (рис. 2).

По нашему мнению, именно экспорт в развитые страны является тем универсальным индикатором, который отражает конкурентоспособность нашей экспортной продукции, ее востребованность на мировых рынках, степень ее соответствия современным требованиям. Приведенный выше график вряд ли может свидетельствовать о благополучном положении дел в этой сфере и соответственно о действенности системы поддержки экспорта. Со второй половины 1990-х годов идет устойчивое снижение доли нашего экспорта промышленной продукции на рынки развитых стран и столь же неуклонное увеличение в нем доли топлива.

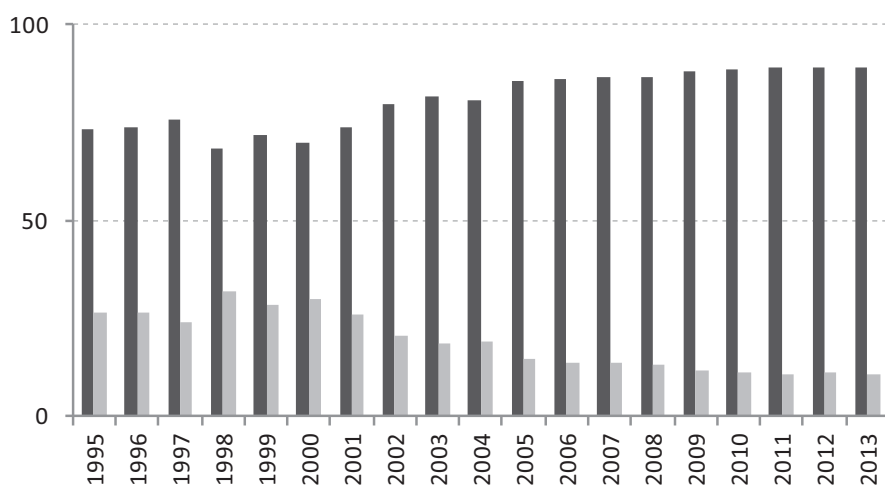


Рис. 2. Структура экспорта России в развитые страны в 1995–2013 гг., %:
■ топливо (SITS, ch. 3); ■ промышленная продукция (SITS, ch. 5–8, без р. 667–680)

Источник: данные ЮНКТАД.

Для построения графика была использована Стандартная международная торговая классификация (SITC) экономических организаций системы ООН, гл. 3 которой содержит все топливные товары: газ, нефть, уголь. Что касается промышленной продукции, то вся номенклатура готовых товаров содержится в четырех главах SITC (5–8), в которые включены все возможные готовые изделия: от пряжи и кирпичей до химических изделий, продукции черной металлургии и машиностроения. Таким образом, даже самый общий, агрегатный подход к экспорту нашей промышленной продукции свидетельствует о неуклонном снижении доли промышленного экспорта на рынки развитых стран. Если в 1995 г. доля экспорта промышленной продукции достигала 26,7%, то к 2013 г. она снизилась до 10,7%, т.е. в 2,5 раза. Очевидно, что такая динамика резко контрастирует с амбициозными показателями роста стоимости экспорта промышленной продукции высокой степени обработки, запланированными в Дорожной карте, о которой шла речь выше.

Примерно такая же удручающая картина с российским экспортом промышленной продукции наблюдается и на рынках развивающихся стран, а это свыше 150 государств, т.е. подавляющая доля стран мира (рис. 3).

Если еще в конце 1990-х годов промышленный экспорт на рынки названных стран превышал наш сырьевой экспорт, то в начале 2000-х эти доли сравнялись, после чего продолжилось резкое и неуклонное падение доли промышленного экспорта в торговле России с развивающимися странами. В результате за последние примерно 20 лет удельный вес промышленной продукции в российском экспорте даже на эти не самые «придирчивые» рынки снизился с 67,8 до 29,2%, т.е. в 2,3 раза.



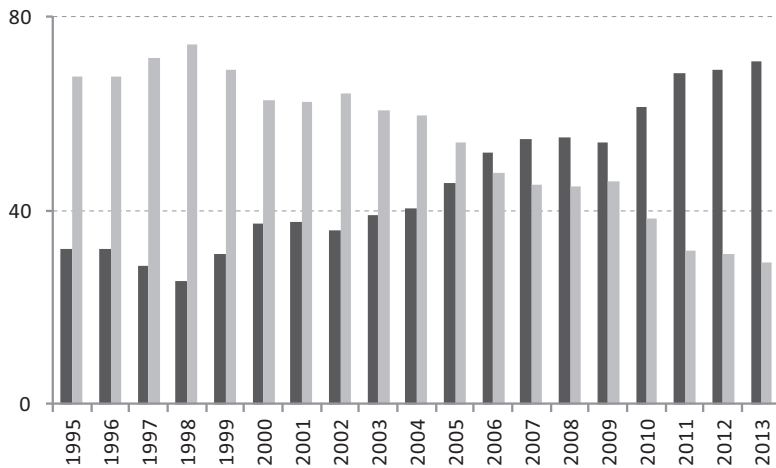


Рис. 3. Структура экспорта России в развивающиеся страны в 1995–2013 гг., %:
 ■ топливо (SITS, ch. 3); ■ промышленная продукция (SITS, ch. 5–8, без р. 667–680)

Источник: данные ЮНКТАД.

В связи с этим возникает вопрос о преимущественных географических направлениях экспорта российской промышленной продукции. На рис. 4 приведена структура российского экспорта в страны — члены ЕАЭС. Как видно из рис. 4, российская промышленная продукция, «вымываемая» с рынков как развитых, так и развивающихся стран, на которых фактически идет процесс деиндустриализации нашего экспорта, находит спрос в странах ЕАЭС.

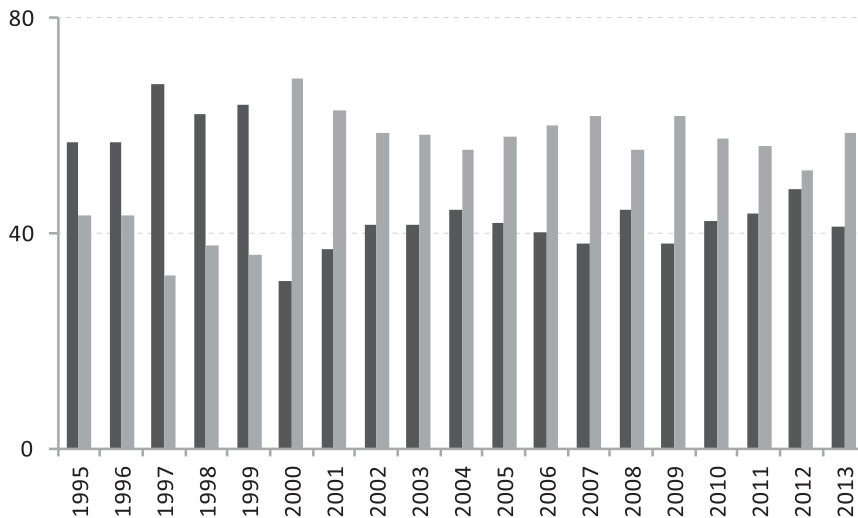


Рис. 4. Структура экспорта России в страны ЕАЭС в 1995–2013 гг.:
 ■ топливо (SITS, ch. 3); ■ промышленная продукция (SITS, ch. 5–8, без р. 667–680)

Источник: данные ЮНКТАД.





Так, по итогам 2014 г. 49,7% российского экспорта в страны-члены ЕАЭС составили промышленные товары, а на экспорт энергоресурсов пришлось 50,3%. В этом отношении, пожалуй, особо выделяется Армения, ставшая членом ЕАЭС, российский экспорт в которую является преимущественно промышленным (94,5%).

Иными словами, российские готовые товары, не находящие спроса на рынках развитых и развивающихся стран в силу недостаточно высокой конкурентоспособности, поступают на рынки стран ЕАЭС. Тем самым практически создается некий «анклав», в рамках которого идет обмен товарами, не востребованными на мировом рынке, что с неизбежностью ведет к консервации технологического отставания. Это обстоятельство тем более неудовлетворительно, что на страны ЕАЭС приходится в совокупности лишь около 7,5% общего объема внешней торговли России, т.е. речь идет об относительно небольших объемах поставок промышленной продукции. Львиная доля товарооборота России (свыше 50%) традиционно приходится на ЕС.

Означает ли это, что благодаря своей обеспеченности богатыми природными ресурсами Россия обречена на то, чтобы заниматься лишь экспортом углеводородов и прочего сырья? Опыт ряда ведущих ресурсообеспеченных стран, таких как США, Канада, Норвегия, показывает, что наличие богатых природных ресурсов отнюдь не предопределяет сырьевую структуру экспорта.

С началом «сланцевой революции» в США и Канаде происходит повышение доли топливного сырья, идущего на экспорт, однако преобладающую часть в экспорте этих стран по-прежнему (и с большим опережением) составляет промышленная продукция. Что касается Норвегии, то благодаря богатым нефтяным ресурсам, традиционно большая доля ее экспорта приходится на сырье, однако в экспорте этой страны столь же традиционно высока и доля промышленных товаров (около 20–25%).

Таким образом, опыт других стран свидетельствует о том, что Россия, обладая богатыми природными ресурсами, отнюдь не обречена на вечную роль «мировой бензоколонки». Судя по решениям в области поддержки промышленного экспорта, принятым в последние годы, амбиции государства простираются значительно дальше. В связи с этим неизбежно встает традиционный русский вопрос: что делать?

Заметный вклад в решение этой проблемы в аналитическом плане внесли Всероссийская академия внешней торговли (ВАВТ) и Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт (ВНИКИ), которые в конце 2014 г. совместно подготовили обстоятельный, хорошо аргументированный документ «Национальная экспортная стратегия, спроецированная на 2030 год». В нем, в частности, проанализированы основные препятствия для роста экспорта промышленной продукции, среди которых такие



застарелые проблемы, как высокие проценты по кредиту, рост тарифов на продукцию и услуги естественных монополий, высокая налоговая нагрузка, недостаточно развитая транспортная инфраструктура, сложность и длительность административных процедур и ряд других. Устранение большинства из них требует не только значительных затрат и усилий, но и длительного времени.

Пока удалось решить лишь некоторые проблемы, связанные в том числе с развитием промышленного экспорта. Это подтверждается, в частности, данными обзоров Всемирного банка, который ежегодно классифицирует страны по степени благоприятности условий для ведения бизнеса (*Doing Business*). Среди 180 стран, для которых определяется такой рейтинг, Россия в этом году переместилась с 64-го на 62-е место. На фоне того, что еще не так давно наша страна занимала в нем места, близкие к концу первой сотни, очевиден прогресс, свидетельствующий об определенном улучшении условий ведения бизнеса в России. Например, по одной из позиций рейтинга — «регистрация предприятий» — Россия поднялась с 58-го на 34-е место, т.е. сразу на 24 пункта.

В то же время по целому ряду позиций в рейтинге Всемирного банка Россия сохраняет низкие места: по получению разрешения на строительство — 156-е; по доступности подсоединения к электрическим сетям — 143-е; по защите миноритарных инвесторов — 100-е. По показателю «положение в рамках международной торговли» позиция России в последнем выпущенном обзоре даже ухудшилась: она переместилась со 154-го на 155-е место (из имеющих 189) (табл. 1).

Таблица 1

Рейтинг в области условий ведения бизнеса

Индикатор	Москва	Европа и Центральная Азия	ОЭСР
Количество документов для экспорта	9	7	4
Время на экспорт, дни	22,0	23,6	10,5
Стоимость экспорта, долл. за контейнер	2705,0	2154,5	1080,3
Стоимость экспорта, долл. за контейнер (с поправкой на инфляцию)	2705,0	2154,5	1080,3
Количество документов на импорт	10	8	4
Время на импорт, дни	20,0	25,9	9,6
Стоимость импорта, долл. за контейнер	2920,0	2435,9	1100,4
Стоимость импорта, долл. за контейнер (с поправкой на инфляцию)	2920,0	2435,9	1100,4

Источник: Всемирный банк.

Анализ проблем, которые Всемирный банк видит в российской системе ведения международной торговли, показывает, что, например, по сравнению со средними показателями стран ОЭСР, для экспорта у нас требуется 9 документов, тогда как в среднем по ОЭСР — только 4. Время, уходящее на экспорт продукции, в России составляет 22 дня, а в ОЭСР — 10 дней. Россия значительно уступает странам ОЭСР и по показателям стоимости экспорта и импорта за контейнер. Так, если в Москве стоимость отгрузки контейнера в среднем составляет 705 долл., то в странах ОЭСР этот показатель почти в 3 раза меньше, что, естественно, значительно снижает накладные расходы для экспортных операций (табл. 2).

Таблица 2

Положение России в рейтингах условий ведения бизнеса

Проблема	Рейтинг		
	в 2015 г.	в 2014 г.	Изменение в рейтинге
Регистрация предприятий	34	58	↑ 24
Получение разрешений на строительство	156	172	↑ 16
Присоединение к электрическим сетям	143	141	↓ -2
Регистрация собственности	12	17	↑ 5
Получение кредитов	61	55	↓ -6
Защита миноритарных инвесторов	100	97	↓ -3
Налогообложение	49	48	↓ -1
Международная торговля	155	154	↓ -1
Обеспечение исполнения контрактов	14	14	Нет изменений
Разрешение неплатежеспособности	65	62	↓ -3

Источник: Всемирный банк.

Таким образом, необходима серьезная систематическая работа всех ветвей государственной власти по улучшению условий ведения бизнеса, что будет способствовать выполнению и более общей задачи — расширению экспорта промышленной продукции. Не случайно, в рейтинге *Doing Business* Всемирного банка Норвегия, США и Канада занимают соответственно 6-е, 7-е и 16-е места.

Однако в более общем плане речь должна идти о повышении конкурентоспособности российской экономики в целом (табл. 3). Безотлагательного решения требуют такие проблемы, как развитие производительного малого и среднего предпринимательства, составляющего экономическую основу большинства европейских стран, демонополизация экономики и развитие

конкуренции, укрепление гарантий прав собственности, обеспечение независимости судебной и арбитражной системы, создание условий для привлечения иностранных инвестиций, эффективная борьба с коррупцией.

Это те общие проблемы, от которых России никуда не уйти. Конкретными проблемами регистрации, совершенствования документооборота и так далее заниматься также необходимо, но без радикального улучшения состояния экономики, без повышения ее конкурентоспособности принятие программ поддержки и развития экспорта вряд ли достигнет своей цели, что и показали прошедшие 20 лет.

Таблица 3

План развития России промышленного экспорта (2011 г. = 100%), %

Контрольный показатель	Год					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Индекс роста числа организаций-экспортеров	125,0	131,0	137,0	142,0	150,0	160,0
Индекс роста стоимости экспорта промышленной продукции высокой степени обработки	110,1	120,6	136,1	155,8	1801,1	205,5

Источник: распоряжение Правительства РФ от 25 февраля 25014 г. № 259-р.

Эффективность недавно принятых секторальных программ промышленного развития еще предстоит оценить. Хочется надеяться, что они внесут свой вклад в повышение конкурентоспособности российской экономики.

Poluektov A.¹

Program of the Russian Federation on support of industrial exports: some observations

1 Poluektov Aleksandr — chief expert of the Institute of trade policy Higher School of Economics, candidate of economic Sciences, worked at the Permanent mission of Russia to the EU, as well as the authorities responsible for foreign economic relations.



Шурыгин Ю.А.¹

Проблемы и перспективы российских экспортеров — малых и средних предприятий

Введение

На сегодняшний день российские компании — представители несырьевых секторов экономики — недостаточно широко представлены на международных рынках за пределами стран СНГ.

Экспортеры — крупные компании ссылаются на отсутствие видимой поддержки со стороны государства, а также недостаточное лоббирование и продвижение их интересов на зарубежных рынках. Отечественные же малые и средние предприятия (МСП) озабочены вопросами сохранения кадрового потенциала компаний, а иногда и банального выживания. Выход на внешние рынки для таких компаний влечет большое количество различных проблем: логистика и таможенное оформление, получение международных сертификатов, поиск и проверка потенциальных внешнеторговых партнеров, локализация продукции и товаров с учетом предпочтений местных заказчиков и др. Также предприятия не всегда могут справиться с возникающими экспортными проблемами. Очень часто российские МСП, не отказываясь от начала экспортных поставок совсем, откладывают реализацию практических шагов в данном направлении «на потом», находя для себя оправдание в избитой фразе «Нас там не ждут. Рынок давно поделен».

Аргументы крупного бизнеса логичны и понятны. Действительно, поддержка государства или ее отсутствие играют определяющую роль, особенно при участии в международных тендерах на реализацию различных инфраструктурных проектов. Позиция же МСП, на наш взгляд, неоправдана, поскольку не только оборачивается упущенным временем, но и играет на руку зарубежным конкурентам.

Иностранные МСП в отличие от российских коллег занимают заметно более активную позицию во внешней торговле. В некоторых странах на долю

¹ Шурыгин Юрий Анатольевич — генеральный директор компании *De la Ray Consulting Ltd.*; руководитель проекта Единого информационного портала «Экспортеры России».



экспортеров-МСП приходится свыше 40% общего объема национального экспорта. В России же доля представителей малого и среднего бизнеса едва дотягивает до 0,3% (табл. 1).

Таблица 1
Доля малых и средних предприятий в экспорте разных стран

Страна	Доля МСП в экспорте, %	Источник (организация)	Год
Россия	0,3	Исследование МСП-Банка	2014
Китай	60	Издательство Университета Цинхуа	2009
Канада	40	Министерство промышленности Канады	2011
Тайвань	14	Министерство экономических дел/Департамент МСП Тайваня	2014
США	33	Министерство торговли США	2012
Италия	49	EUROSTAT	2011
Франция	33	То же	2011
Испания	44	— “ —	2011
Германия	28	— “ —	2011
Великобритания	27	— “ —	2011
Польша	27	— “ —	2011
Швеция	26	— “ —	2011
Нидерланды	41	— “ —	2010
Португалия	47	— “ —	2011
Австрия	35	— “ —	2011
Дания	35	— “ —	2011
Бельгия	34	— “ —	2011
Чехия	22	— “ —	2011
Словения	38	— “ —	2011
Литва	39	— “ —	2011
Венгрия	17	— “ —	2011
Греция	37	— “ —	2011
Финляндия	24	— “ —	2011
Болгария	23	— “ —	2011
Румыния	36	— “ —	2011
Латвия	53	— “ —	2011

Таблица 1 (окончание)

Страна	Доля МСП в экспорте, %	Источник (организация)	Год
Ирландия	57	— “ —	2011
Словакия	16	— “ —	2011
Эстония	64	— “ —	2011
Кипр	65	— “ —	2011
Люксембург	12	— “ —	2011
Мальта	49	— “ —	2011
Весь ЕС	34	— “ —	2011

Невольно возникает вопрос: а что у нас не так? Чтобы получить на него ответ и узнать о наиболее значимых факторах успешной работы на зарубежных рынках, необходимо проанализировать положительный опыт российских и зарубежных компаний по продвижению своей продукции и организации системы продаж.

Стимул к экспорту

Как правило, для руководителей российских предприятий экспортного направления основной сложностью является убедить собственника компании выделить ресурсы и начать заниматься экспортом. Сложность здесь связана с тем, что в отличие от работы в России работа на внешних рынках не дает быстрых финансовых результатов. В связи с этим приходится использовать различные нефинансовые аргументы: возможность привлечения в штат наиболее перспективных специалистов, престижность и хороший пиар для компании, изучение опыта и равнение на мировых лидеров в отрасли. Экспортная деятельность также создает хорошие возможности для начала эффективного диалога с представителями государственных структур, в задачу которых входит поддержка экспортеров-МСП.

Экспорт-менеджеры вынуждены находить формы и иногда по несколько раз доносить свою аргументацию до руководства компаний. На практике же лучшим аргументом по-прежнему является потенциальная экспортная выручка. Ослабление рубля за последний год побудило многие компании начать всерьез рассматривать возможность поставок продукции на иностранные рынки.

Первый блин — комом

Зачастую причиной многих неудач отечественных компаний на зарубежных рынках является отсутствие системного подхода и целостной страте-



гии. Достаточно часто можно встретить следующую ситуацию. Российский производитель, накопив достаточно ресурсов, принимает решение участвовать в какой-либо крупной международной выставке. Продукция компании вызывает значительный интерес у гостей выставки. Один из посетителей выставки — назовем его условно иностранный «Партнер» — выражает неподдельный восторг уровнем технических решений и инженерной смекалкой российских специалистов. Сердца наших соотечественников наполняются заслуженной гордостью и надеждой на долгожданное признание. Сам же «Партнер» начинает пользоваться полным доверием руководства компании как надежный и адекватный отраслевой эксперт, сумевший профессиональным взглядом разглядеть и понять очевидные конкурентные преимущества российской продукции.

Уже во время выставки или сразу после ее окончания следует предложение «Партнера» оказать содействие с выводом российской продукции на местный рынок. Это предложение воспринимается как абсолютно логичный шаг, обусловленный совпадением интересов сторон: намерением российских производителей начать продажи и желанием «Партнера» заработать свой процент, продвигая продукцию россиян. В развитие сделанного предложения начинаются различные активные действия: командировки, деловые встречи, переговоры с потенциальными покупателями, демонстрация образцов и т.д. Наши руководители строят большие планы и прорабатывают дальнейшие этапы сотрудничества...

А дальше что-то не складывается: иногда возникает неправильное понимание условий и формата сотрудничества, требований и рекомендаций «Партнера», иногда россиян плавно подводят к мысли, что их продукция не соответствует каким-либо требованиям и им пока преждевременно выходить на «серьезные» рынки. В некоторых случаях «Партнер» просто-напросто оказывается пустословом или просто проходимцем.

Итогом предварительного этапа сотрудничества может стать потеря веры в возможность успешно работать на иностранных рынках и перспективы реализации продукции предприятия. При этом никто особо не задумывается о том, откуда изначально взялся этот «Партнер», имелся ли у него опыт продаж отраслевой продукции и соответствовал ли он профессиональным критериям.

Поиск зарубежных внешнеторговых партнеров — одна из наиболее важнейших и ответственных задач. Практика показывает, что для достижения успеха отечественные компании должны руководствоваться жестким подходом к отбору потенциальных партнеров. Основой успешных деловых отношений является профессионализм партнеров, которых необходимо искать целенаправленно и приступать к поэтапному развитию деловых отношений только после тщательного отбора и проверки потенциальных контрагентов.





Современные каналы продаж

Местные внешнеторговые партнеры всегда смогут дать исчерпывающий ответ на вопрос о наиболее эффективных каналах продаж на интересующих россиян рынках. Активное развитие сети Интернет способствовало созданию целого ряда дополнительных возможностей попадания в поле зрения иностранных заказчиков. Международные базы данных (*Kompass*, *Europages*), виртуальные выставки (как специализированные, так и общепромышленные, например, *Direct Industry*), крупные торговые площадки (*Alibaba*, *EC21*), международные отраслевые порталы и электронные СМИ, контекстная реклама поисковых систем Яндекс, *Google* и *Baidu*, — вот далеко не полный современный инструментарий работы на зарубежных рынках. Отечественные производители зачастую относятся к таким каналам с большим недоверием и предпочитают обходить их стороной. Те же из экспортеров, которые принимают решение попробовать использовать современные возможности для попадания в поле зрения потенциальных заказчиков, нередко иногда делают ставку на один конкретный канал продаж. В некоторых случаях это приносит успех, но риск неэффективного вложения средств значительно возрастает.

Сегодня практически любой современный канал продаж можно с минимальными затратами испытать в тестовом режиме, чтобы понять и оценить, какое количество новых заказов/запросов он приносит. Большинство интернет-ресурсов не берут плату за базовое размещение информации о компании и номенклатуре ее продукции.

Положительный опыт работы на внешних рынках показывает, что наиболее эффективным решением является регулярный мониторинг каналов и инструментов продаж, используемых компаниями-конкурентами, и применение полученной информации для построения гибкой системы продаж.

Сервисные услуги

Пожалуй, наиболее серьезной ошибкой российских промышленных производителей является недооценка сервисных услуг, привязанных к продукции предприятия. На международных промышленных рынках утвердилась модель, основанная на **готовых решениях**, которые могут предложить производители. Такие решения обычно включают модернизацию оборудования, обучение, гарантийное и постгарантийное обслуживание, регулярное обновление программного обеспечения. Готовые решения позволяют не только привязать заказчиков на среднесрочную перспективу и обеспечить необходимую стабильность и предсказуемость наличия заказов, но и снизить цену продукции, тем самым повысив ее конкурентоспособность. Еще одна причина, по которой сервисным услугам следует уделять особое внимание, заключается в том, что потенциальные клиенты из числа иностран-





ных компаний изначально рассчитывают их услышать, поскольку привыкли к таким предложениям от конкурентов.

Тонкости внешней торговли

Практика работы на международных рынках имеет множество нюансов, о которых следует знать российским производителям.

Прежде всего это вопросы, связанные с организацией текущей работы экспорт-менеджеров. Для обеспечения нормального диалога с иностранными заказчиками необходимо иметь под рукой базовый набор, состоящий из нескольких шаблонов писем (как минимум — на английском языке), а также презентационных материалов, буклетов и *datasheets* — технических спецификаций продукции предприятия.

Разработке англоязычных версий технических спецификаций должно быть уделено достаточно времени и внимания, поскольку именно с изучения *datasheets* обычно и начинается знакомство с российской компанией. Лучший способ на практике произвести хорошее впечатление на зарубежного заказчика и избежать недоразумений — использование в качестве ориентиров аналогичных материалов ведущих зарубежных отраслевых производителей. Необходимо помнить, что при переводе материалов ни в коем случае нельзя «изобретать» термины и понятия, а следует пользоваться принятой в отрасли технической терминологией.

То же касается и руководств для пользователей. Как правило, российское руководство пользователя для высокотехнологичного оборудования составляется высококлассными специалистами-инженерами и рассчитано на коллег-инженеров. Практика зарубежных *Manuals* такова, что они построены по более или менее схожей схеме и рассчитаны на неспециалистов. Бессмысленно рассуждать и спорить о том, какой из подходов является более корректным и оправданным. На международных рынках так принято и точка. Руководство пользователя должно быть простым и четким, как у конкурентов.

Зачастую у производителя есть минимум времени, чтобы ответить на запрос от иностранной компании. Отправив запрос, потенциальный покупатель обычно рассчитывает получить ответ в течение одного, максимум двух дней. На практике же бывает крайне сложно правильно сходу рассчитать конечную стоимость груза и точные сроки поставок. Поэтому важно помнить, что ответ на запрос более чем через три дня практически гарантированно потеряет свою актуальность для потенциального заказчика. К сожалению, универсального совета здесь нет, и все же следует отметить, что лучше сразу вступить в диалог, указать стоимость товаров без учета таможенного оформления и расходов на логистику, чем молча приступать





к детальным расчетам и выходить на связь с потенциальным покупателем через несколько недель.

Чтобы научиться правильно и быстро сортировать приходящие запросы на перспективные, сомнительные и спам, требуется некоторое время. Лучшее решение — это четкий алгоритм действий по проверке потенциальных контрагентов и набор стандартных ответов, адекватных запросам. Важность данного аспекта вдвойне актуальна с учетом того, что некоторые электронные торговые площадки грешат рассылкой автоматизированных запросов на цены от имени несуществующих компаний. Делается это специально с целью создания видимости большого числа заинтересованных покупателей и побуждения компании оформить платный пакет размещения данного ресурса.

Практика показывает, что отсутствие четких алгоритмов работы с запросами может в буквальном смысле парализовать работу экспортного отдела.

Положительный образ компании

Имеет смысл внимательно анализировать и использовать приемы зарубежных участников рынка в плане позиционирования предприятий и продукции на рынках интересующего региона. Недооценка важности создания правильного образа компании приводит и к недооценке значимости интернет-ресурсов отечественными производителями. Сегодня уже очень сложно привлечь, а в некоторых случаях и вовсе невозможно заинтересовать новых зарубежных заказчиков из числа крупных компаний, не имея качественного англоязычного сайта.

В случае, если российские компании не уделяют внимания позиционированию предприятия, им неизбежно придется мириться с тем фактом, что их продукция будет продаваться под чужими брендами.

Заключение

Несмотря на наличие большого числа сложностей и проблем, свыше трех тысяч отечественных производителей несырьевой продукции из числа МСП успешно работают на международных рынках.

Основными факторами успеха российских компаний являются:

- личность руководителя экспортного направления;
- наличие хорошего контакта с руководством компании;
- качество продукции и предлагаемых сервисных решений.

По сложившейся практике действующие российские экспортеры-МСП полагаются исключительно на свои собственные силы и средства. При расшире-



нии поддержки со стороны государства существует реальная возможность многократного увеличения объемов экспорта российских МСП и значительного расширения географии поставок отечественной продукции.

Shurygin Y.¹

Problems and prospects of SMEs exporters in Russia

Development of Russian export: current model or a new one

Issues related to development of export activities and export support measures in RF are analyzed with special emphasis on ways to increase number of exporting companies and improve export possibilities for SMB enterprises. Possible steps to improve export support mechanism in RF and make it easier to access for numbers of companies are discussed. Practices of other countries in these areas are analyzed. After the series of seminars in HSE: “Discussion of national export strategy. Export: using existing model or development of a new one”.

Key words: *export, export promotion, SMB enterprises, nonfinancial export support measures.*

Russian export: some problems and features

¹ Shurygin Yuri — general director De la Rey Consulting Ltd.; project Head National Web Portal “Russian Exporters”.





Информация для читателей

Издатель — Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики».

Журнал издается в рамках сотрудничества с Международным центром
торговли и устойчивого развития (МЦТУР), Женева (International
Center on Trade and Sustainable Development (ICTSD), Geneva).

Выходит один раз в квартал.

Адрес редакции: 109028, г. Москва, Покровский б-р, д. 8.

Телефон: (495) 772-95-90, доб. 22-409

Веб-сайт: <http://tradepolicyjournal.hse.ru>

Эл. почта: tradepolicyjournal@hse.ru



Редактор Миронова Л.Е.

Корректор Андреева Е.Е.

Иллюстрации и верстка Александровой Я.В.

Дизайн Кремлева В.И.

Подписано в печать 29.07.15.

Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 12,0.

Тираж 500 экз. (1-й завод 300 экз.).

Заказ .

Отпечатано с оригинал-макета
типографией НИУ ВШЭ

Все права на материалы, опубликованные в номере,
принадлежат журналу «Торговая политика»,
ссылки на него при перепечатке обязательны.

Редакция оставляет за собой право не вступать
в переписку с авторами. Присланные материалы не
рецензируются и не возвращаются. Мнение авторов
статей может не совпадать с мнением редакции.