

№ 3/3 2015

Торговая политика

— Trade policy —



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики

№ 3/3 2015

Торговая политика

Trade policy ———



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики

Contents

- 7 **Message from Editor-in-Chief**
- 9 **Martynov A., Shamina M.**
Multilateral regulation of investments: past or future
- 26 **Grosh S.**
The Implementation of Exhaustion Policies: Lessons from National Experiences
- 53 **Development of Russian export: current model or a new one**
- 53 **Migin S.**
International cooperation in accreditation as an instrument to provide access of Russian goods to foreign markets to support export
- 62 **Bobokova O.**
Prospects and possibilities of export activities of SME from Russian regions: problems, opportunities, solutions
- 77 **Zamotin A., Repina D.**
An analysis of the basic documents of the Brazilian Trade and Investment Promotion Agency — Apex-Brasil as part of a study of practice of export support
- 101 **Repina D.**
Some aspects of development of institutional mechanisms of export support in the Latin American countries. Case study: Brazil and Argentina
- 116 **The participation of the Eurasian economic Union in regional trade agreements: partners**
- 117 **Skryabina V.**
Trade and economic relations between Russia and Egypt: the basis for free trade
- 131 **Sokolyanskaya A.**
The Israeli experience in the creation of a free trade area in services
- 144 **Вассилева В., Николов М.**
Turnkey Projects as an Entry Mode to Emerging Markets: A Conceptual Model

Содержание

- 7 **От главного редактора**
- 9 **Мартынов А.С., Шамина М.А.**
Проблемы многостороннего регулирования инвестиций: прошлое или будущее
- 26 **Гхош Ш.**
Имплементация доктрины исчерпания прав: выводы, основанные на национальном опыте
- 53 **Развитие российского экспорта: эксплуатация существующей модели или становление новой**
- 53 **Мигин С.В.**
Международное сотрудничество по аккредитации как инструмент улучшения доступа на рынок и развития экспорта
- 62 **Бабокова О.В.**
Перспективы выхода регионального малого и среднего бизнеса России на внешние рынки: проблемы, решения, возможности
- 77 **Замотин А.Н., Репина Д.И.**
Анализ основополагающих документов Агентства по продвижению экспорта Бразилии (Apex-Brasil) в рамках исследования практики поддержки экспорта
- 101 **Репина Д.И.**
Некоторые аспекты развития институциональных механизмов поддержки экспорта в отдельных странах Латинской Америки
- 116 **Участие Евразийского экономического союза в региональных торговых соглашениях: партнеры**
- 117 **Скрябина В.Ю.**
Торгово-экономические отношения России и Египта: база для свободной торговли
- 131 **Соколянская А.Н.**
Опыт Израиля в создании зон свободной торговли в сфере услуг
- 144 **Вассилева В., Николов М.**
Проекты «под ключ» как стратегия преодоления барьеров в доступе на развивающиеся рынки

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 «Научного центра 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

Современная торговая политика становится все более разнообразной и разноплановой. Это вполне естественно, так как торгово-политический процесс всегда идет за общими задачами развития национальной и глобальной экономики, обеспечивая, насколько это удастся, наиболее оптимальное и безболезненное течение, как правило, противоречивых и конкурирующих процессов, а также достижение различных, зачастую конфликтных целей. По мере расширения содержания и охвата международного экономического сотрудничества становятся более многообразными торгово-политические задачи и направления деятельности. Одна из важнейших тенденций современности — все более тесное взаимодействие торговой политики и бизнеса. Если в «классическом» варианте регулирование торговли и в целом международных экономических отношений представлялось как некая внешняя верховная сила, которая задавала правила игры для бизнеса, руководствуясь часто не всегда до конца понятными для предпринимателя высокими соображениями, то сегодня это — практический инструмент, активно используемый каждой страной для продвижения и обеспечения экономических и коммерческих интересов национального предпринимательства в самых разных областях и аспектах.

В очередном номере журнала мы продолжаем начатую в предыдущем номере публикацию материалов по проблематике развития и поддержки экспорта. В частности, читатели могут познакомиться со статьей С.В. Мигина — заместителя руководителя Российского агентства по аккредитации, в которой рассматриваются проблемы активизации международного сотрудничества Российской Федерации в области аккредитации с точки зрения интересов развития российского экспорта. Кроме того, в блоке статей, посвященных развитию и поддержке экспорта, представлены материалы о деятельности соответствующих региональных структур, подготовленные коллегами одного из важных промышленных регионов страны — Курганской области, а также представлены материалы об опыте зарубежных стран в сфере поддержки экспорта — в частности Бразилии и некоторых других стран Латинской Америки.

Публикации по проблемам регулирования в отдельных сферах международных экономических отношений продолжены материалами по вопросам применения национального и международного законодательства в сфере прав интеллектуальной собственности, в частности по вопросу применения доктрины исчерпания прав. Кроме того, рассматриваются проблемы создания многосторонних правил и механизмов в сфере международного инвестирования, которому уделяется незаслуженно мало внимания, несмотря на то что инвестиционная сфера становится одновременно и все более значимой областью стимулирования торговли, и зоной активности «неопротекционизма», использования наиболее тонких торговых ограничений.

Стремясь расширить границы обсуждения современных проблем взаимосвязи торговой политики и бизнеса, мы предлагаем еще одну область дискуссии: взаимосвязь поведения и стратегия бизнеса в контексте современных проблем торговой политики и регулирования доступа на рынок, в частности, взгляды на современные проблемы с точки зрения доступа на зарубежные рынки и использования некоторых механизмов в этой области.

Еще одна актуальная тема сегодняшнего дня — расширение круга партнеров ЕАЭС в формате региональных торговых соглашений. В связи с этим мы начинаем публикацию материалов, посвященных данной теме, в частности экономике, внешнеэкономическим связям и торговой политике потенциальных партнеров по созданию зон свободной торговли. Открывают серию публикаций материалы, посвященные Египту и Израилю.

М.Ю. Медведков

Мартынов А.С., Шамина М.А.¹

Проблемы многостороннего регулирования инвестиций: прошлое или будущее

Проанализированы проблемы и трудности создания многосторонних механизмов регулирования в области инвестирования, включая историю проведения переговоров по данному вопросу и предлагавшиеся подходы в данной области, а также текущее состояние переговоров и многостороннего регулирования в данной сфере.

Ключевые слова: инвестиции, многосторонние переговоры, ВТО, МАИ, ОЭСР, ЮНКТАД.

Введение

Международное движение капиталов приобрело исключительно важное значение в международной экономике. Однако до настоящего времени не удалось создать универсальную систему многосторонних правил и обязательств в области международного инвестирования. Несомненно, потоки капитала в настоящее время оказывают на мировую экономику не меньшее, а скорее всего большее влияние, чем потоки товаров. Мировые экономические кризисы в первой половине XX в. были связаны с промышленным производством, а в 1970-е годы — с сырьевым сектором, но начиная с 1980-х годов мировые кризисы оказываются связанными с финансовой и инвестиционной сферой (долговой кризис начала 1980-х годов, азиатский финансовый кризис конца 1990-х годов, наконец, мировой кризис 2008–2009 гг., изначально обозначенный как финансовый). Это дало сильный толчок попыткам усиления влияния и повышения эффективности международных институтов в области регулирования потоков капитала, финансовой и инвестиционной деятельности. Одним из ее направлений стало активное развитие институтов, предназначенных для решения прежде всего вопросов, связанных с обеспечением безопасности, борьбой с терроризмом и международной преступностью. Данное направление активно развивается и практически целиком сосредото-

¹ Мартынов Анатолий Сергеевич — эксперт Института торговой политики НИУ ВШЭ, арбитр Международного коммерческого арбитражного суда и Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате РФ; Шамина Мария Александровна — начальник отдела услуг и инвестиций Департамента торговых переговоров Минэкономразвития России.

точено в финансовом секторе. Другое направление активно стало разрабатываться в середине 1990-х годов и базировалось на идеях многостороннего регулирования собственно инвестиционной деятельности, т.е. наиболее тесно связанной с реальным сектором экономики. Однако данное направление, к сожалению, не получило достаточного развития, несмотря на попытки подготовки крупных многосторонних соглашений и включения вопросов регулирования инвестиций в переговоры Дохийского раунда. В последнем случае эта тематика была исключена из повестки дня переговоров.

Основная причина дефицита международного регулятивного влияния в области инвестиций, связанных с реальным сектором, в том, что правила инвестирования традиционно являются прежде всего предметом внутреннего экономического законодательства и государства крайне неохотно идут на принятие каких-либо общих обязательств в данной области. Этим объясняется, в частности, и то, что в отношении инвестирования в области торговли услугами в рамках ГАТС принцип национального режима не применяется на универсальной (горизонтальной) основе, а каждая страна согласовывает в ходе переговоров те области (сектора или отрасли услуг), в которых он будет применяться.

В то же время, как уже отмечалось, попытки создать систему многосторонних обязательств в области инвестирования предпринимались неоднократно.

В 1960-е и 1970-е годы особой популярностью пользовалась идея создания различных международных правил, регламентирующих деятельность ТНК, прежде всего в развивающихся странах (так называемые кодексы поведения ТНК). Их главной целью должно было стать обеспечение прав принимающей страны с точки зрения получения выгод для экономического развития в целом в результате допуска ТНК и ограничения возможностей односторонней эксплуатации ресурсов развивающихся стран ТНК (разумеется, интересы ТНК при этом тоже предполагалось обеспечивать). Однако успехом эти попытки в целом не увенчались.

В настоящее время действуют ряд многосторонних соглашений, которые направлены на облегчение международного движения капитала. В частности, в рамках специальных соглашений для членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Последние касаются применения ограничений на операции по перемещению долгосрочного и краткосрочного капитала из страны в страну. В них сформулированы общие принципы политики в данной области и конкретные индивидуальные обязательства стран-участников по обеспечению условий для наиболее свободного перемещения капитала (но не самих правил инвестирования).

В рамках Соглашения об учреждении ВТО действует специальное Соглашение, направленное на ограничение использования мер регулирования инвестиций, которые могут непосредственно воздействовать на экспорт и импорт, т.е. влиять на условиях конкуренции в торговле товарами — Со-

глашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (традиционно используется английское сокращенное название — TRIMs).

Сфера применения данного Соглашения — только торговля товарами (иными словами, оно не затрагивает вопросы собственно правил инвестирования или их воздействия на любые другие области международных экономических отношений).

В целом Соглашение направлено на предотвращение использования таких правил инвестирования, которые создают дискриминационные условия в торговле товарами.

Вопросы инвестирования в рамках ВТО в отношении сектора услуг регламентируются правилами ГАТС.

Несмотря на то что до настоящего времени вопросы инвестирования регулируются прежде всего на двусторонней основе, можно утверждать, что потребность в многосторонних универсальных механизмах не отпала, а наоборот, возрастает. Во-первых, меры, связанные с инвестированием, все больше становятся инструментом так называемого неопротекционизма, использующего их как средство скрытого ограничения доступа на рынок. Во-вторых, вопросы регулирования движения капиталов и инвестирования все больше становятся областью регулирования на уровне региональных торговых соглашений (РТС), которые очень активно включают эту проблематику в сферу своего регулирования. Более того, в последнее время появились идеи создания свободных инвестиционных зон — региональных инструментов сотрудничества, которые функционируют без механизмов свободной торговли товарами и услугами, т.е. фактически становятся элементами форм регионального сотрудничества, которые ранее в классических подходах рассматривались как наивысшие и труднодостижимые формы и механизмы экономической интеграции. Очевидно, что такая тенденция вполне закономерна и будет развиваться. При этом отсутствие многосторонних общепризнанных норм и правил увеличивает риск превращения механизмов регионального сотрудничества в фактор сегментации глобального рынка и создания искусственных инвестиционных и торговых барьеров.

Наконец, трудности, которые испытывает сейчас ВТО как классическая многосторонняя система регулирования международного экономического обмена — торговли товарами и услугами, указывают на необходимость поиска новых областей организации многостороннего взаимодействия и регулирования, позволяющих придать дополнительные возможности многосторонним институтам. Поэтому на современном этапе развития мировой экономики крайне необходимы механизмы (институты), дающие возможность регулировать политику в отношении всех аспектов инвестирования — создание предприятий, приобретение недвижимости, портфельные инвестиции, приобретение прав, связанных с неосязаемыми активами, обеспечение прав

инвесторов, либерализация движения капиталов и режима инвестирования, разрешение споров.

Предпосылки развития соглашения

В 1990-е годы резко возросла переговорная активность по заключению международных инвестиционных соглашений как двусторонних, так и региональных и межрегиональных, что свидетельствовало о все большем признании роли, которую играют прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в мировой экономике. Наибольшее внимание привлекали переговоры по выработке многостороннего инвестиционного соглашения (далее — МАИ)¹, которые вели члены ОЭСР.

Переговоры начались на основе решения Совета ОЭСР, принятого в мае 1995 г., и должны были завершиться выработкой соглашения в 1997 г. Участники переговоров стремились достичь следующих целей:

- консолидировать в одном документе инвестиционные нормы, содержащиеся в ряде документов (кодексов, руководств, конвенций), принятых под эгидой ОЭСР;
- создать более структурированные рамки для процесса либерализации инвестиционного режима и защиты инвестиций;
- придать некоторым нормам юридически обязательный характер и закрепить это положениями о разрешении споров, вытекающими из названного соглашения.

Причины приостановления переговоров по многосторонним инвестиционным соглашениям

Когда начались переговоры, большинство их участников полагали, что основной задачей будет провести «техническую» работу по сведению элементов из различных существующих международных инвестиционных соглашений в единое целое, и такое соглашение будет иметь существенные системные преимущества. Однако в ходе работы над проектом соглашения между участниками переговоров возникли серьезные разногласия по некоторым вопросам. К моменту приостановления переговоров было более 200 примечаний к тексту проекта соглашения, в которых были зафиксированы замечания и предложения делегаций.

Кроме того, за годы переговоров стал меняться политический климат, набирало силу движение антиглобалистов. Многие неправительственные орга-

¹ Сокращение от наименования соглашения на английском языке — *Multilateral Agreement on Investment*.

низации стали выступать против философии и целей соглашения, а также метода ведения переговоров, круг участников которых, по их мнению, был слишком узким. Поддержка деловых кругов, которая была в начале переговоров, постепенно ослабла, поскольку стало понятно, что существенной либерализации не произойдет и вопросы налогообложения останутся за рамками соглашения. Развивающиеся страны не могли непосредственно вносить свой вклад в переговорный процесс¹, что могло отразиться на будущем соглашении, которое задумывалось как открытое для присоединения всех стран. Новые центристские и левые правительства некоторых государств — членов ОЭСР изменили политические приоритеты. Кризис в странах Азии заставил с большей осторожностью относиться к движению капитала.

Все названные факторы в итоге привели к тому, что в декабре 1998 г. переговоры были приостановлены. Это произошло по истечении шести месяцев после того, как 28 апреля 1998 г. Совет ОЭСР констатировал наличие существенных трудностей, с которыми столкнулись участники переговоров.

Содержание проекта соглашения на момент приостановления переговоров

На момент приостановления переговоров проект МАИ содержал 12 разделов, состоящих из более 60 параграфов или статей и двух больших приложений. Проект включал вопросы, которые обычно охватываются двусторонними инвестиционными соглашениями, а также ряд новых вопросов.

Основные вопросы, не согласованные до приостановления переговоров

В число основных вопросов, по которым остались разногласия и не были приняты решения, входили следующие.

Определение инвестиции. Хотя многие делегации поддерживали широкое определение инвестиции, содержащее иллюстративный перечень активов, подпадающих под данное определение, отдельные делегации выступил за исключение из охвата МАИ портфельных инвестиций, некоторые были против того, что определение было не исчерпывающим. Кроме того, ряд вопросов, по мнению участников, требовал дальнейшего рассмотрения (непрямые инвестиции, интеллектуальная собственность, концессии, государственственный долг, недвижимое имущество).

¹ В качестве наблюдателей в переговорах участвовали следующие государства: Аргентина, Бразилия, Чили, Эстония, Гонконг, Китай, Латвия, Литва, Словакия.

Структура МАИ (по состоянию на 24 апреля 1998 г.)

- I. Общие положения
 - Преамбула
- II. Охват и применение
 - Определения
 - Инвестор
 - Инвестиция
 - Географический охват применения
 - Применение к заморским территориям
- III. Режим для инвесторов и инвестиций
 - Национальный режим и режим наибольшего благоприятствования
 - Транспарентность
 - Временный въезд, пребывание и работа инвесторов и ключевого персонала
 - Требования к национальности руководителей, управляющих и членов советов директоров
 - Требования, относящиеся к найму
 - Требования достижения результата
 - Приватизация
 - Монополии/государственные предприятия/концессии
 - Структуры, имеющие делегированные правительственные полномочия
 - Поощрение инвестиций
 - Договоренности о признании применения особенно благоприятных условий
 - Разрешительные процедуры
 - Членство в саморегулирующихся организациях
 - Интеллектуальная собственность
 - Государственный долг
 - Корпоративная практика
 - Технология исследований и внедрения
 - Недопущение снижения стандартов
 - Дополнительная клаузула о труде и окружающей среде
- IV. Защита инвестиций
 - Общий режим
 - Экспроприация и компенсация
 - Защита от беспорядков
 - Переводы
 - Передача информации и обработка данных
 - Суброгация
 - Защита существующих инвестиций
- V. Разрешение споров
 - Споры между государствами
 - Споры между инвестором и государством

VI.	Исключения и защитные меры Общие исключения Операции в целях реализации монетарной политики и политики обменного курса Временные защитные меры
VII.	Финансовые услуги Пруденциальные меры Соглашения о признании Разрешительные процедуры Транспарентность Передача информации и обработка данных Членство в саморегулирующихся организациях и ассоциациях Платежи и клиринговые системы Последнее средство Разрешение споров Определение финансовых услуг
VIII.	Налогообложение
IX.	Изъятия, устанавливаемые странами Представление изъятий, устанавливаемых странами
X.	Отношение к другим международным соглашениям Обязательства по статьям Соглашения о Международном валютном фонде Руководство ОЭСР для многонациональных предприятий
XI.	Имплементация и действие Подготовительная группа Группа сторон
XII.	Заключительные положения Подписание Одобрение и вступление в силу Присоединение Неприменение Пересмотр Изменение Пересмотр Руководства ОЭСР для многонациональных предприятий Выход Депозитарий Статус приложений Аутентичные тексты Отказ в предоставлении выгод

Национальный режим и режим наибольшего благоприятствования. Проект МАИ, подготовленный к переговорам, предусматривал предоставление национального режима и режима наибольшего благоприятствования (РНБ) как на стадии учреждения, так и после учреждения. При этом предусматривалась возможность каждой договаривающейся стороны заявить об изъятиях из названных режимов. В Перечень А должны были включаться существующие меры, не соответствующие требованиям указанных режимов, которые какие-либо договаривающиеся стороны хотели бы сохранить, а также такие дополнения или изменения в отношении этих мер, которые не приводили бы к их ужесточению. Проект не содержал обязательств о необходимости уменьшения изъятий (*rollback obligations*), но предусматривал проведение в будущем переговоров по либерализации ограничений.

Проект содержал также в скобках положение о возможности составления второго перечня изъятий (Перечень В), который в отличие от первого Перечня включал бы не конкретные меры, а отдельные вопросы (среди прочего обсуждались, например, вопросы преференциальной экономической политики в отношении аборигенов и национальных меньшинств, развития культуры).

Сам по себе подход о включении в МАИ Перечня А не вызывал возражений, однако разногласия возникли по поводу того, на какой стадии переговоров он должен быть составлен. Одна делегация настаивала, чтобы списки изъятий для включения в Перечень А были представлены и обсуждены после согласования всех других вопросов МАИ. Другие не хотели откладывать обсуждение изъятий на конец переговоров. В итоге было принято решение о представлении списков изъятий в начале 1997 г. Когда же списки были представлены, число предлагаемых изъятий оказалось значительным, причем по количеству и характеру изъятий списки разных стран существенно отличались. Соответственно возник вопрос о балансе обязательств договаривающихся сторон, хотя можно было предполагать, что одни изъятия были включены в тактических целях (от них могли отказаться в обмен на уступки), а другие — из осторожности вследствие неуверенности в реальных последствиях некоторых положений соглашения. Тот факт, что даже либерально настроенные страны представили списки, содержавшие много изъятий, говорил о том, что процесс либерализации в рамках МАИ едва ли пойдет дальше того, что было достигнуто в результате принятия кодексов ОЭСР.

Разногласия возникли и в отношении подхода к Перечню В. Одни страны полагали, что нужно разрешить вносить изъятия в данный Перечень и после вступления соглашения в силу, поскольку это придаст ему гибкость и позволит легче поддерживать высокие стандарты соглашения. Другие считали, что такой подход ведет к неопределенности и может умалить действие норм МАИ.

Региональная организация экономической интеграции. Европейский Союз предложил включить в соглашение положение о возможности пре-

доставления преференциального режима друг другу членами региональной организации экономической интеграции. Однако данное предложение встретило возражение делегаций ряда стран, посчитавших, что оно противоречит достижению одной из главных целей МАИ — созданию недискриминационного режима для иностранных инвестиций на охватываемом соглашением пространстве. Эти страны стремились к тому, чтобы соглашение предоставляло их инвесторам такой же доступ на рынки государств, входящих в региональную организацию экономической интеграции, какой предоставлялся бы инвесторам последних на рынки данных стран. ЕС аргументировал свою позицию тем, что режим, предоставляемый государствами друг другу в рамках региональной организации экономической интеграции, зависит от их согласия на следование решениям, принимаемым организацией, в том числе и голосованием. Этот режим охватывает сферы, не подпадающие под действие положений МАИ о недискриминации. Разногласия так и не были преодолены к концу переговоров.

Вопросы интеллектуальной собственности. К моменту приостановления переговоров было достигнуто понимание, что применение национального режима и РНБ в рамках МАИ не должно выходить за пределы договоренностей, содержащихся в существующих соглашениях по вопросам интеллектуальной собственности, в частности, в Парижской конвенции по охране промышленной собственности и Соглашении по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.

Требования достижения результата. Предложенный для переговоров проект МАИ запрещал применение целого ряда требований, выполнение которых было бы обязательным условием для инвестирования (*performance requirements*), в том числе применение связанных с торговлей инвестиционных мер (ТРИМс), увязку инвестиций с передачей технологии, наймом местного персонала и др. И если меры ТРИМс были бы запрещены в любом случае, то другие требования могли бы применяться в случае согласия с этим инвесторов и получения ими выгоды. Список требований был исчерпывающим.

Большинство участников переговоров вначале не видели проблем в данном вопросе, но по мере его обсуждения становилось понятно, что рассматриваемые обязательства очень сложны. Это привело к тому, что некоторые делегации стали занимать более осторожную позицию. Кроме того, неправительственные организации пришли к выводу, что предлагаемые запреты могут снизить возможности государственного регулирования в странах, принимающих инвестиции, что может вызвать возражения и разногласия в обществе.

Стимулирование инвестиций. Вопросы стимулирования инвестиций косвенно затрагивались в положениях МАИ, касавшихся режима инвестиций, требований, обуславливающих инвестиции, и транспарентности. Перего-

воры о формулировании положений, непосредственно регулировавших бы вопросы стимулирования инвестиций, было решено отложить на будущее.

Вопросы труда и окружающей среды. Многие делегации поддерживали идею включения в преамбулу соглашения ссылки на приверженность договаривающихся сторон соответствующим договоренностям в области труда и окружающей среды. Обсуждались, но так и остались в разногласиях вопросы включения в соглашение положения о том, что трудовые и экологические стандарты не должны снижаться, и характера такого положения (будет ли оно обязательным или декларативным).

Вопросы «косвенной» экспроприации. Многие дву- и многосторонние инвестиционные соглашения предусматривают, что капиталовложения не должны быть экспроприированы прямо или косвенно. Соответственно и в случае «косвенной» экспроприации должна выплачиваться быстрая, адекватная и эффективная компенсация. Однако неожиданно эти вопросы стали предметом серьезных дискуссий на переговорах. В связи со спорами, вызванными применением Соглашения между США и Канадой о создании Северо-Американской ассоциации свободной торговли (НАФТА)¹, неправительственные организации были озабочены такой интерпретацией положений о «косвенной» экспроприации, которая могла бы привести к превалированию прав инвесторов над правами государства принимать многие необходимые меры регулирования, в частности, меры по защите окружающей среды. В итоге делегации согласились, что необходима отдельная запись по толкованию, из которой бы ясно следовало, что соглашение не запрещает осуществление обычных полномочий по государственному регулированию, и реализация таких полномочий не равносильна экспроприации.

Разрешение споров. Проект МАИ включал положения о порядке разрешения споров по нему между государствами, а также между инвесторами и государствами, в том числе путем международного арбитража. Подобные нормы уже содержались во многих двусторонних и ряде многосторонних соглашений, поэтому не предполагалось, что возникнут какие-то проблемы в отношении данных положений соглашения. Однако одна делегация выступила против предоставления иностранному инвестору права прибегать к международному арбитражу при возникновении спора с государством.

¹ Один из споров касался требования этиловой корпорации, учрежденной в США, к канадскому Правительству о возмещении ущерба в связи решением Парламента Канады о запрете по соображениям защиты окружающей среды и здоровья импорта топливных добавок, производившихся корпорацией, и торговли ими между провинциями. Корпорация считала, что Канада нарушила обязательства в отношении экспроприации, содержащиеся в НАФТА. В конце концов стороны согласились урегулировать спор.

Она считала, что предоставление такого права иностранному инвестору поставило бы его в привилегированное положение по сравнению с инвесторами данного государства, не имеющими возможности разрешать споры со своим государством в международном арбитраже. Некоторые неправительственные организации поддержали это возражение. Более того, оно стало одним из основных их возражений против заключения соглашения. К этому следует добавить, что отдельные делегации возражали против того, чтобы положения о разрешении споров между инвестором и государством распространялись на стадию учреждения капиталовложения.

Для выхода из сложившейся ситуации, ставившей под вопрос один из важнейших элементов соглашения, было предложено предусмотреть создание апелляционного органа, подобного тому, который функционирует в ВТО. Создание апелляционного органа для споров между государствами не вызывало трудностей. В то же время возникло много вопросов технического порядка в отношении применения системы апелляции к спорам между инвестором и государством. К моменту приостановления переговоров эти вопросы не были изучены.

Новый раунд многосторонних торговых переговоров

Министерская декларация, принятая 14 ноября 2001 г. в Дохе и возвестившая о начале нового раунда многосторонних торговых переговоров членов ВТО, определила, что в повестку дня должны входить вопросы взаимосвязи между торговлей и инвестициями. В декларации прямо признавалась целесообразность выработки многосторонних правил для обеспечения транспарентных, стабильных и предсказуемых условий для долгосрочных иностранных инвестиций, которые будут способствовать расширению торговли.

Однако о конкретных параметрах переговоров по данным вопросам в Дохе не удалось договориться. Было согласовано, что сами переговоры будут проходить после пятой сессии Министерской конференции, на которой и предполагалось принять решение о параметрах переговоров. В период до пятой сессии должна была продолжаться работа в рамках Рабочей группы по взаимосвязи между торговлей и инвестициями.

Рабочая группа была создана еще в 1996 г. по решению первой Министерской конференции, состоявшейся в Сингапуре, и начала работать в 1997 г. на основе разработанного списка вопросов для изучения. Предполагалось, что Рабочая группа дождется результатов переговоров в ОЭСР по выработке МАИ перед тем, как приступить к разработке подобного соглашения в рамках ВТО. США рассчитывали, что ОЭСР с ее ограниченным числом стран-членов, традиционно открытых для прямых иностранных инвестиций, разработает соглашение с более высокими стандартами доступа и защиты для иностранных инвесторов, нежели это сделает ВТО с ее большинством развивающихся

стран. После приостановления переговоров по МАИ в ОЭСР США проводили линию на то, чтобы с началом нового раунда многосторонних торговых переговоров начались переговоры по многостороннему инвестиционному соглашению ВТО. Но в Дохе добиться этого не удалось. Как отмечалось выше, решение было отложено до пятой сессии Министерской конференции.

В Дохе лишь уточнили мандат Рабочей группы по взаимосвязи между торговлей и инвестициями. Было решено, что она сосредоточит свою работу на уточнении ряда вопросов, в том числе сферы применения возможного соглашения и определений используемых в нем понятий, транспарентности, недискриминации, мер по защите платежного баланса и т.д. При проработке вопросов должны были учитываться торговые и финансовые потребности развивающихся стран и возможности членов ВТО принимать обязательства, соразмерные их конкретным потребностям и обстоятельствам. Было также указано, что следует надлежащим образом учитывать существующие двусторонние и региональные соглашения об инвестициях.

Как видно из отчета Рабочей группы, представленного Генеральному совету ВТО в декабре 2002 г., практически по всем обсуждавшимся ею вопросам высказывались мнения и предложения, существенно отличавшиеся друг от друга. По многим вопросам возникли те же проблемы, что остались не решенными на переговорах в рамках ОЭСР по МАИ. Речь шла прежде всего об определении понятий «инвестиция» и «инвестор», о режиме на стадии учреждения инвестиции, возможных изъятиях из национального режима и РНБ. Из отчета следовало, что при рассмотрении многих вопросов члены Рабочей группы очень внимательно относились к соответствующим положениям двусторонних инвестиционных соглашений, учитывали опыт региональных инвестиционных соглашений и переговоров по выработке МАИ.

В то же время Рабочая группа не могла не принимать во внимание специфику ВТО. Например, при обсуждении возможных вариантов регулирования допуска инвестиций высказывались предложения использовать такой же подход, как и в ГАТС: предусмотреть, что национальный режим предоставляется инвестору на стадии учреждения инвестиции только в той степени, в которой принимающий инвестицию член ВТО принял обязательства по допуску на рынок. Вносилось предложение предусмотреть, что при применении национального режима и РНБ должно учитываться наличие «аналогичных обстоятельств». Это перекликается с подходом, используемым в ряде случаев в ГАТТ («аналогичные товары») и ГАТС («аналогичные услуги»). Многие члены Рабочей группы были согласны с тем, что будущее соглашение должно включать формулировки об общих исключениях, а также об ограничениях в целях поддержания равновесия платежного баланса, подобные тем, что используются в ГАТТ и ГАТС.

Ряд вопросов возник в отношении разрешения споров. Широкую поддержку получила позиция, согласно которой споры между членами ВТО по при-

менению и толкованию будущего соглашения должны разрешаться в соответствии с Договоренностью о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров, которая применяется ко всем соглашениям ВТО. Но при этом необходимо определиться по многим вопросам, в том числе, как могут быть задействованы механизмы компенсаций и приостановления уступок, например, в торговле товарами, при решении спора в отношении инвестиций. Неясным остался вопрос о том, как быть со спорами между инвесторами и государствами, поскольку указанная Договоренность не предусматривает права третьей групп или Апелляционного органа ВТО выносить рекомендации о выплате денежных компенсаций ущерба.

Несмотря на проделанную Рабочей группой работу, 1 августа 2004 г. Генеральный совет ВТО принял решение исключить из Рабочей программы Дохийского раунда многосторонних торговых переговоров вопрос о взаимосвязи между торговлей и инвестициями. Соответственно до окончания этого раунда никакая работа по данному вопросу проводиться не будет.

Перспективы возобновления переговоров по МАИ

В настоящее время система международных инвестиционных отношений претерпевает существенные изменения, связанные с необходимостью формирования более эффективных механизмов поощрения и защиты инвестиций, применимых в современных условиях.

Например, на сегодняшний день по крайней мере 50 стран пересматривают либо уже пересмотрели свои типовые международные инвестиционные соглашения (из них порядка 12 — это страны африканского региона, 10 — европейского и североамериканского региона, 8 — латиноамериканского региона, 7 — азиатского региона, 6 — страны с переходной экономикой, 4 — региональные объединения)¹.

Вместе с тем, несмотря на все возрастающую активизацию стран по актуализации своих подходов по наполнению международных инвестиционных соглашений, однозначное понимание в отношении необходимости возобновления переговоров по МАИ в настоящее время отсутствует.

Дискуссионными, в частности, остаются следующие вопросы, связанные с оценкой перспектив возобновления переговоров по МАИ.

Повышение роли развивающихся стран в международных инвестиционных отношениях. Одна из основных проблем, возникших в ходе пере-

¹ Доклад ЮНКТАД о мировых инвестициях (2015).

говоров по МАИ, была связана с тем, что переговорный процесс проходил в стороне от развивающихся стран, которые в то время рассматривались преимущественно как реципиенты инвестиций, осуществляемых развитыми странами.

Сегодня же развивающиеся страны и страны с переходной экономикой не только привлекают более половины мировых потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ), но и все увереннее чувствуют себя в качестве стран, осуществляющих инвестиции. Так, по состоянию на конец 2014 г. доля развивающихся стран составила треть от показателя мировых оттоков ПИИ (468 млрд долл. оттока ПИИ из развивающихся стран против 1,35 трлн долл. мирового оттока ПИИ)¹.

Вместе с тем, несмотря на перспективы активного участия развивающихся стран в возможных переговорах по МАИ, существуют опасения того, что такие страны будут выступать единым блоком за наличие в тексте МАИ изъятий, связанных с определенными послаблениями для развивающихся стран в отношении регулирования инвестиций, что снизит уровень амбиций такого соглашения в целом.

Увеличение показателей ПИИ и количества международных инвестиционных соглашений. За последнее время мировые оттоки ПИИ выросли с 648,9 млрд долл.² в 1998 г. до 1,35 трлн долл.³ в 2014 г.

На конец 2014 г. было заключено 3271 международных инвестиционных соглашений (из них 2926 — двусторонние инвестиционные соглашения, 345 — соглашения о свободной торговле, содержащие главы, связанные с осуществлением инвестиций)⁴.

Учитывая все возрастающие показатели мировых оттоков ПИИ и заключенных международных инвестиционных соглашений, возможные переговоры по МАИ позволили бы существенным образом увеличить охват участников и устранить разрозненность систем регулирования международных инвестиционных отношений, обеспечивая тем самым транспарентность, предсказуемость, сокращение транзакционных издержек и снижение рисков параллельных судебных процедур в международных арбитражах.

1 Доклад ЮНКТАД о мировых инвестициях (2015).

2 Доклад ЮНКТАД о мировых инвестициях (1999).

3 Доклад ЮНКТАД о мировых инвестициях (2015).

4 Там же.

Однако существуют опасения, что слишком широкий охват участников не позволит достичь высокого уровня либерализации в рамках МАИ.

Наличие в международных инвестиционных соглашениях положений по РНБ, в свою очередь, предусматривает распространение преимуществ по указанным соглашениям на третьи страны, что уже в какой-то степени связывает разобщенную систему двусторонних инвестиционных соглашений и позволяет участникам международных инвестиционных отношений использовать наиболее предпочтительные для них положения таких соглашений.

Модификация системы международных инвестиционных соглашений

Отсутствие прогресса в дискуссиях по определению целесообразности возобновления переговоров по МАИ связано также с неопределенностью в выборе площадки, в рамках которой переговоры могли бы быть инициированы.

Тем не менее, учитывая нарастающую необходимость модернизации элементов международных инвестиционных соглашений, ЮНКТАД разработал руководства по реформированию международных инвестиционных соглашений на национальном, двустороннем, региональном и многостороннем уровне¹.

Указанные руководства предлагают на рассмотрение несколько опций по пересмотру отдельных положений международных инвестиционных соглашений с целью решения следующих ключевых проблем:

- *обеспечение баланса между обязательствами государства по гарантиям защиты инвестиций и его правом осуществлять регулирование в общественных интересах.* Для решения данной проблемы предлагается анализ возможных вариантов по пересмотру, в том числе положений, связанных с РНБ, справедливым и равноправным режимом, косвенной экспроприацией, общими исключениями, исключениями для обеспечения безопасности;
- *реформирование механизма разрешения споров между инвестором и государством.* В связи с увеличившимся числом споров между инвестором и государством и неоднозначным толкованием положений международных инвестиционных соглашений предлагается анализ двух альтернатив — сохранение и модификация положений по разрешению споров между инвестором и государством либо их исключение;
- *акцент на поощрение инвестиций и содействие их осуществлению.* Большинство стран использует международные инвестиционные соглашения

¹ Доклад ЮНКТАД о мировых инвестициях (2015 г.).

прежде всего для защиты осуществленных инвестиций, не уделяя внимания нормам, связанным с поощрением инвестиций. В связи с этим предлагается ряд опций по формированию положений, связанных с поощрением как осуществляемых, так и привлекаемых инвестиций, а также механизмом регионального сотрудничества по поощрению инвестиций;

- *обеспечение надлежащего инвестирования.* Данную проблему предлагается решить через разработку положений, обеспечивающих неухудшение трудовых стандартов и условий охраны окружающей среды, а также положений, связанных с ответственностью инвестора (соблюдение национального законодательства, принципов корпоративной социальной ответственности);
- *повышение уровня согласованности в рамках системы международных инвестиционных соглашений.* Цель реформирования в данной области — устранение фрагментарности и разобщенности международных инвестиционных соглашений. В связи с этим предлагается ряд опций по сближению соответствующих подходов стран, а также по консолидированию и упорядочиванию международных инвестиционных соглашений.

План действий ЮНКТАД по реформированию международных инвестиционных соглашений на многостороннем уровне

Предлагаемый ЮНКТАД План действий по реформированию международных инвестиционных соглашений на многостороннем уровне сводится к следующему:

- *всеобщий обзор международных инвестиционных соглашений.* Необходимо анализ всех существующих международных инвестиционных соглашений с целью выявления системных рисков и потенциальных проблем, связанных с их применением;
- *формирование многостороннего консенсуса.* Необходимо определить элементы международных инвестиционных соглашений, в отношении которых подходы стран сходятся, и элементы, в отношении которых подходы стран противоречат друг другу. Работа по данной проблеме может быть также нацелена на выработку более скоординированного подхода по вопросам, вызывающим наибольшие разногласия;
- *многосторонний план действий.* По результатам всеобщего обзора международных инвестиционных соглашений и работы по формированию многостороннего консенсуса могли бы быть выработаны согласованные критерии или руководства по реформированию международных инвестиционных соглашений, а также подходы по дальнейшей работе по данному направлению на многостороннем уровне;
- *техническое содействие.* Необходимо определить структуру, которая могла бы оказывать техническое содействие реформированию системы международных инвестиционных соглашений на многостороннем уровне. Такая структура могла бы быть организована как координационный механизм, охватывающий несколько международных организаций, связанных с регулированием международной инвестиционной деятельности.

Несомненно, что создание более четких, прозрачных и общепризнанных правил в области регулирования международных инвестиций было бы важным шагом в расширении сферы многостороннего регулирования в рамках современной глобальной экономики. Область инвестирования представляет из себя одну из важнейших перспективных сфер международного регулирования, которая приобретает все более и более весомое значение в плане функционирования современной международной торговли и в особенности как фактор формирования и функционирования цепочек создания добавленной стоимости. При этом существующий столь крупный пробел в многостороннем регулировании оставляет проблему его заполнения. Один из возможных сценариев, который уже частично реализуется, — включение инвестиционных положений в региональные торговые соглашения (РТС). Однако это, скорее всего, не сможет обеспечить достаточно эффективное глобальное регулирование и формирование общего универсального пространства для движения капитала. Рано или поздно возникнет проблема создания многосторонних правил и механизмов в данной сфере.

Martynov A., Shamina M.¹

Multilateral regulation of investments: past or future

Problems and difficulties of establishing of multilateral regulations in relation to investment are discussed including history of negotiations and approach suggested in this area as well as today situation and related negotiations.

Key words: *investment, multilateral negotiations, WTO, UNCTAD, OECD, MAI.*

¹ Martynov Anatoly — expert of the Institute of trade policy Higher School of Economics, arbitrator of the International Commercial Arbitration Court and of the Maritime Arbitration Commission at the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation; Shamina Maria — head services and investment section trade negotiations department ministry for economic development.

Гхош Ш.¹

Имплементация доктрины исчерпания прав: выводы, основанные на национальном опыте

Рассматривается доктрина исчерпания прав в рамках права интеллектуальной собственности, являющаяся предметом международного права интеллектуальной собственности, а также важным элементом во взаимоотношениях развитых и развивающихся стран в условиях развития трансграничной торговли и глобального рынка. Подробно рассматриваются наиболее распространенные примеры исчерпания прав, в частности доктрина первой продажи.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, исчерпание прав, первая продажа, Соглашение ТРИПС.

1. Доктрина исчерпания прав в контексте права интеллектуальной собственности

Права на интеллектуальную собственность не являются безграничными. Длительность, объем применения, привилегии пользователей (право на свободное использование или право на ремонт) — примеры того, как право обладателя интеллектуальной собственности исключить ее использование другими лицами учитывает интересы лиц, не являющихся правообладателями. Доктрина исчерпания прав не бесспорна, вокруг нее ведутся постоянные дискуссии как в развитых странах, так и в развивающихся. Представляя собой предмет международного права интеллектуальной собственности, доктрина исчерпания прав выступает связующим звеном в отношениях развитых и развивающихся стран в сфере трансграничной торговли и глобального развития².

1 Гхош Шубха — профессор Школы права Висконсинского университета, также сотрудник ряда университетов в США и Индии.

2 По общим вопросам доктрины исчерпания прав см.: Calboli I. *Trademark Exhaustion in the European Union: Community-Wide or International? The Saga Continues* // *Marquette Intellectual Property Law Review*. 2002. No. 6. P. 47–86; *Market Integration and (The Limits of) The First Sale Rule in North American and European Trademark*

В соответствии с настоящей доктриной права интеллектуальной собственности прекращаются с момента их использования правообладателем. Наиболее распространенный случай исчерпания прав — доктрина первой продажи (так она называется в США), которая гласит, что после того, как правообладатель осуществил первую продажу товара, содержащего принадлежащие ему права интеллектуальной собственности, он не имеет больше права запретить продажу этого конкретного товара¹. Классическим примером доктрины исчерпания прав выступает перепродажа книги законным покупателем, который может перепродать книгу без нарушения права на распространение обладателя авторских прав. Другим классическим примером может служить перепродажа законным покупателем запатентованного автомобиля или товара, имеющего товарный знак. Доктрина первой продажи показывает, что право обладателя интеллектуальной собственности запретить распространение ограничено первой продажей конкретного товара, содержащего элементы интеллектуальной собственности.

Исчерпание не ограничивается продажами. Другим случаем исчерпания прав можно назвать право на ремонт запатентованного товара. Покупатель запатентованного автомобиля или потребительской электроники (допустим, стереомагнитофона) имеет право на ремонт товара. Однако, право покупателя на ремонт товара не включает право реконструирования запатентованной технологии. При этом зачастую сложно установить границы между разрешенным ремонтом и неразрешенной реконструкцией. Таким образом, право на ремонт демонстрирует, как исчерпывается право патентообладателя на запрет использования запатентованной технологии третьими лицами.

Law // Santa Clara Law Review. 2011. Vol. 51. P. 1241–1282; Reviewing the (Shrinking) Principle of Trademark Exhaustion in the European Union (Ten Years Later) // Marquette Intellectual Property Law Review. 2002. Vol. 16(2). P. 258–280; Corporate Strategies, First Sale Rules, and Copyright Misuse: Waiting for Answers from Kirtsaeng v. Wiley and Omega v. Costco (II) // Northwestern Journal of Technology and Intellectual Property. 2013. Vol. 11(4). P. 221–238; An American Tale: The Unclear Application of the First Sale Rule in United States Copyright Law (and Its Impact on International Trade) // Rosen J. (ed.) Intellectual Property at the Crossroads of Trade. 2013. P. 67–89. Для углубленного изучения доктрины см.: Heath C. Harmonizing Scope and Allocation of Patent Rights in Europe-Towards a New European Patent Law // Marquette Intellectual Property Law Review. 2002. No. 6. P. 11–46; Ghosh S. An Economic Analysis of the Common Control Exception to Gray Market Exclusion // University of Pennsylvania Journal of International Business Law. 1994. Vol. 15(3). P. 373–439; Pills, Patents, and Power: State Creation of Gray Markets as a Limit on Patent Rights // Florida Law Review. 2001. Vol. 53(2). P. 789–829; Carte Blanche, Quanta, and Competition Policy // Journal of Corporation Law. 2009. Vol. 34(4). P. 1209–1242.

¹ *Kirtsaeng vs John Wiley & Sons, Inc.*, 568 U.S. (2013). *Champion Spark Plug Co. vs Sanders*, 331 U.S. 125 (1947); *Quanta vs L.G. Electronics*, 53 U.S. 617 (2008).

Доктрина исчерпания прав дискуссионна отчасти потому, что признает ограничения прав обладателя интеллектуальной собственности. Обладателями прав интеллектуальной собственности в основном являются большие компании, имеющие политическое и экономическое влияние, в то время как пользователи товаров, содержащих права интеллектуальной собственности, рассредоточены, а их политическое и экономическое влияние обычно значительно слабее. Вследствие политического давления на законодательные и судебные органы происходит ограничение принципа исчерпания прав в виде установления требований к объему применения доктрины исчерпания прав через такие меры, как определение того, кто является законным покупателем и какие сделки составляют продажу; географического охвата применения доктрины исчерпания прав, ограничивающего ее применение к продажам, осуществленным полностью в границах какого-либо государства. Такое ограничение называют национальным исчерпанием прав, территориальным исчерпанием прав. Современные споры в отношении доктрины исчерпания прав ставят вопрос, является ли исчерпание прав по объему международным или национальным, а в случае торговых зон — региональным) по географическому охвату. Вопрос географической сферы применения стоит в центре того, как интеллектуальная собственность влияет на передвижение товаров через национальные границы и на коммерческую практику обладателя интеллектуальной собственности.

Усугубляет споры в отношении доктрины исчерпания прав отсутствие руководства со стороны международных соглашений, таких как ТРИПС. В соответствии со ст. 6 Соглашения ТРИПС: «Для целей урегулирования споров по настоящему Соглашению при условии соблюдения положений ст. 3 и 4, ничто в настоящем Соглашении не должно использоваться для решения вопроса об исчерпании прав интеллектуальной собственности». Это положение дает членам ВТО широкую свободу в применении доктрины исчерпания прав в соответствии со своим национальным правом, адаптируя доктрину в законодательных актах или четко формулируя в судебных решениях, постановлениях, правилах исполнительных органов. В соответствии с условиями, предусмотренными этим положением, единственными ограничениями того, как государство может применять доктрину исчерпания прав, являются принципы национального режима (дискриминация против нерезидентов) и режима наибольшего благоприятствования (одинаковый режим для резидентов государств — членов организации). Другие многосторонние соглашения в сфере интеллектуальной собственности также предоставляют широкие возможности для подписавших их сторон. Соответственно государства демонстрируют разнообразие в применении доктрины исчерпания прав.

Умалчивание в договорах о специфических обязательствах в отношении доктрины исчерпания прав вызывает трудности в определении общих принципов, на которых строится доктрина. С одной стороны, рассматриваемая доктрина, ограниченная в применении, или слабая, находится в соответствии с сильными правами обладателей интеллектуальной соб-

ственности исключить кого-либо из производства, использования или распространения защищенной работы. Такое веское право обладателя интеллектуальной собственности может быть оправдано экономическими интересами собственника собирать ренту от изготовления, использования или перепродажи прав интеллектуальной собственности, заключенных в конкретном товаре. С другой стороны, существование такого прочного права находится не в соответствии с рыночным принципом отчуждения и необходимостью защищать ожидания пользователей в возможности перепродать работу, приобретенную правомерным способом.

Слабая доктрина исчерпания прав позволяет обладателям интеллектуальной собственности эффективно налагать вещные обременения на работу, включающую интеллектуальную собственность, и тем самым ограничивать возможность сбыта товаров. Такие скрытые обременения являются особенно тяжкими в глобальном контексте, особенно в текущем режиме осуществления свободной торговли. На практике сильная доктрина исчерпания прав будет устанавливать ограничения, основанные на законодательстве об интеллектуальной собственности нескольких стран, по причине использования глобальных каналов распространения.

Если слабая доктрина исчерпания прав мешает ожиданиям пользователей в отношении режима сравнительно свободной конкуренции, то сильная доктрина исчерпания прав потенциально ослабляет режим интеллектуальной собственности и связанные с ним преимущества. Найти специфические параметры, очерчивающие доктрину исчерпания прав, — сложная задача. Такие параметры включают определение перечня прав, которые могут быть исчерпаны, действий владельца, которые ведут к исчерпанию прав, и географического охвата доктрины исчерпания прав. Поэтому не удивительно, что при применении доктрины исчерпания прав государства различаются именно по этим параметрам. Кроме того, четкие параметры доктрины исчерпания прав различаются в разных институтах авторского права, патентного права и товарных знаков, отображая специфику каждого из этих институтов. Ключевыми политическими вопросами, влияющими на определенные формулировки доктрины исчерпания прав, являются:

- соотношения международной торговли и прав интеллектуальной собственности;
- роль торговли и права интеллектуальной собственности в определении путей экономического развития в государстве.

Эти два вопроса определяют анализ доктрины исчерпания прав в настоящей статье в той мере, в которой они относятся к интеллектуальной собственности как политическому рычагу воздействия на торговлю и развитие. Ракурс анализа является глобальным с акцентом на международную торговлю, а также региональным с акцентом на развитие. В отношении сложной задачи развития предполагается, что государства находятся на разных этапах экономического развития и имеют различные понимания

того, как оно должно происходить. Всеохватывающая концепция использования интеллектуальной собственности для «продвижения прогресса», как гласит Конституция Соединенных Штатов, не имеет общего понимания. Нет предположения о том, что все государства сходятся во мнениях относительно уровня жизни или институционального баланса между рынком и государством. Тем не менее существует предположение, что качество жизни, измеряющееся показателями здоровья и благополучия, как и измерение дохода и продуктивности, влияют на оценку развития. Эти показатели являются важными отчасти потому, что международная торговля является сопутствующей средой, в которой происходит развитие. При этом в рамках существующего режима международной торговли договоры устанавливают ограничения на то, каким образом отдельное государство может действовать при имплементации законодательства в зависимости от поставленных национальных целей и манеры развития. Поэтому применение доктрины исчерпания прав как средства достижения цели развития будет различаться между государствами, а ее оценка — с учетом этих целей.

В настоящей статье доктрина исчерпания прав рассмотрена в три этапа. На первом представлены лежащие в ее основе главные принципы:

- 1) обмен товарами в условиях глобального рынка;
- 2) деловая практика дискриминации по ценам, применяемая обладателями интеллектуальной собственности;
- 3) стимулы для создания новых работ.

Второй этап представляет сравнительный анализ возможности применения доктрины исчерпания прав. Здесь описывается и сравнивается применение доктрины различными государствами и Европейским Союзом.

Третий этап заключается в оценке доктрины исчерпания прав как регулирующего инструмента политики развития. Часть этой оценки будет сфокусирована на роли доктрины исчерпания прав в глобальной международной торговле.

Завершает статью анализ региональных и глобальных эффектов различных форм доктрины исчерпания прав.

2. Общие принципы, лежащие в основе доктрины исчерпания прав интеллектуальной собственности, особенности в сфере авторского права, патентного права и товарных знаков

Анализ мер регулирования в области доктрины исчерпания прав связан с мерами регулирования, лежащими в основе интеллектуальной собственности. Применение права интеллектуальной собственности подтверждается двумя главными комплексами обоснований. Первый из них базируется на положениях экономической теории о том, что права интеллектуальной

собственности создают право исключить других из вовлечения в экономическую эксплуатацию предмета этих прав таким образом, что обладатель этих прав может экономически эксплуатировать защищенный продукт (работу)¹. Такие исключительные права необходимы для решения проблем внешних эффектов, связанных с работами, легко подделываемыми после их распространения. Обоснованность воздействия внешних эффектов подтверждается следующим: при отсутствии исключительных прав легко подделываемый продукт будет повсеместно копироваться, в результате чего уменьшается экономическая выгода от его коммерческого распространения. Невозможность получения выгоды прежде всего влечет уменьшение мотивации к созданию продукта. Экономическая обоснованность создает логически последовательное оправдание существования прав интеллектуальной собственности. Однако она не дает объяснения в отношении объема исключительных прав. С одной стороны, излишне широкие права могут сдерживать продолжение инноваций и создание новых продуктов (работ), а также вести к неоправданным расходам, налагаемым на пользователей защищенной работы. С другой стороны, слишком узко определенный набор прав может снизить стимул к созданию новых работ. Однако, что является слишком широким или слишком узким, сложно определить с помощью лишь одной экономической теории, а будет зависеть от контекста, в котором данные права используются.

Второй комплекс обоснований базируется на последствиях применения концепции прав интеллектуальной собственности для других смежных ценностей, часто оправданных неэкономическими причинами². Например, существование права интеллектуальной собственности иногда оправдывают свободой выражения. Авторские права в случае выражения автора служат для обогащения рынка идеями путем защиты автора от малозатратного приобретения такого выражения другими лицами. Личная репутация также является ценностью, защищаемой правами интеллектуальной собственности в виде моральных прав автора быть защищенным от дублирования или присвоения путем незаконного создания производных работ. Естественное право на получение плодов от собственного труда тоже дает основу для прав интеллектуальной собственности. Например, патентное право защищает труд изобретателя, инвестирующего время и другие ресурсы в создание новых технологий. Кроме того, защита потребителей, выраженная в подлинности продуктов или услуг, как происходящих из подразуме-

1 Frischmann B.M. *Infrastructure: The Social Value of Shared Resources*. N.Y.: Oxford University Press, 2012.

2 Drahos P. *A Philosophy of Intellectual Property*. Dartmouth: Dartmouth Publishing Co., 1996; Hughes J. *The Philosophy of Intellectual Property* // *Georgetown Law Journal*. 1988. Vol. 77. P. 287–366.

ваемых источников производства или распространения, является основой для товарных знаков. Наконец, неэкономический интерес, выраженный в деловой репутации, иногда служит поддержкой защиты владельцев товарных знаков от неправомерного использования торговой марки.

Однако ни экономическая теория, ни теории, основанные на правах, не предоставляют полного набора обоснований для создания концепции прав интеллектуальной собственности или определения их объема. В политических дебатах и судебных решениях применяют эти теории как потенциальные обоснования для оценки прав интеллектуальной собственности в различных контекстах, в которых они возникают. В случае же исчерпания прав применяются оба набора обоснований. Исчерпание прав влияет на экономическую стоимость прав интеллектуальной собственности и имеет последствия для других прав, таких как права потребителей и пользователей. Существуют широкие возможности для формулирования доктрины исчерпания прав для того, чтобы лучше отражать эти наборы интересов и ценностей. Поэтому неудивительно, что различные государства и региональные правительства принимают различные формы исчерпания для достижения различных политических целей. Настоящее исследование представляет собой попытку анализа возможных последствий правовых решений для достижения различных политических результатов.

Некоторые читатели могут быть озабочены кажущейся неопределенностью такого политического анализа. Автор не предлагает считать, что все, что принимается, касается прав интеллектуальной собственности и доктрины исчерпания прав. Политические обоснования, обсуждаемые в настоящем разделе, характеризуют типы аргументов, выдвигаемые в поддержку различных форм доктрины исчерпания прав. Оценка эффективности доктрины, как она применяется отдельным государством, будет зависеть от целей заинтересованных групп в этом государстве. Такая оценка направляет нас в определении того, есть ли значимое соответствие между заявленными целями и конкретной формой доктрины исчерпания прав, принятой в данном государстве.

Политические аргументы, лежащие в основе доктрины исчерпания прав, подразделяются на две категории: аргументы, применяемые для всех институтов права интеллектуальной собственности, и аргументы, касающиеся отдельных институтов права интеллектуальной собственности. Для иллюстрации доктрина исчерпания прав представлена как возникающая в трех главных институтах. Однако дебаты в отношении исчерпания прав возникают и в более узких, специализированных, сферах интеллектуальной собственности, таких как право на трансляцию или цифровые права. По мере необходимости использование исчерпания прав в этих более специфических сферах будет показано в рамках анализа того, как отдельная страна применяет доктрину исчерпания прав, что является предметом разд. 3. Для более специализированных сфер аргументы, применяемые к праву ин-

теллектуальной собственности в целом, будут иметь особое значение в отличие от аргументов, относящихся к институтам авторского права, патентного права или товарных знаков.

2.1. Меры, общие для всех институтов права интеллектуальной собственности

Для определения объема доктрины исчерпания прав обычно приводят три обосновывающих принципа: основанные на обмене товарами и услугами в условиях глобального рынка, базирующиеся на ценовой дискриминации и базирующиеся на стимуле создавать новые работы.

2.1.1. Обмен товарами и услугами в условиях глобального рынка

Права интеллектуальной собственности предоставляют правовую базу для обмена товарами и услугами как в рамках границ одного государства, так и в трансграничной торговле. С точки зрения экономической политики эти права служат для сбора ренты от распространения товаров и услуг, содержащих права интеллектуальной собственности. Обмен на рынке также оказывает влияние на неэкономические права, такие как свобода выражения и благосостояние потребителей. Доктрина исчерпания прав включает в себе полный набор обоснований для интеллектуальной собственности.

Прежде чем перейти к условиям глобального рынка, рассмотрим применение доктрины в рамках идеализированного рынка одной страны. С точки зрения экономических прав доктрина устанавливает ограничения на то, как много обладателю прав интеллектуальной собственности разрешено получить от ее коммерциализации. В случае отсутствия исчерпания правообладатель будет иметь экономический интерес в любом возможном нарушении использования защищенной работы после правомерного приобретения пользователем. Например, если пользователь купил защищенную авторским правом книгу или защищенный патентом ноутбук, обладатель прав будет иметь право на любой доход от последующей продажи этой книги или этого ноутбука. Правообладатель сможет даже запретить их продажу, если будет выдано такое судебное предписание. В случае же, когда законный покупатель желает отремонтировать защищенный патентом двигатель автомобиля, правообладатель может ограничить права покупателя на ремонт, требуя, чтобы его осуществляло только авторизованное лицо. С экономической точки зрения доктрина исчерпания прав освобождает от контроля обладателя прав сопутствующие и вторичные рынки, возникающие из первичного рынка эксплуатации прав интеллектуальной собственности.

Данное обоснование, основанное на свободе рынка, может само по себе быть очень убедительным для принятия широкого подхода в применении исчерпания прав. В странах с общей системой права доктрина исчерпания прав имеет свои корни в свободной отчуждаемости товаров и насто-

ности судей в отношении ограничений, налагаемых на отчуждение¹. В странах с континентальной системой права, особенно в тех, которые следуют немецкому праву, доктрина исчерпания прав имеет свои корни в подразумеваемой лицензии, которая разрешает покупателю, приобретшему титул на движимое имущество, заключать договоры в отношении необремененного имущества². В соответствии с экономическими принципами, применяемыми и в странах с общей системой права, и в странах с континентальной системой права, правообладатель может по своему усмотрению устанавливать цену при первом распространении защищенной работы с учетом права приобретателя свободно отчуждать работу после приобретения. Кроме того, возможность перепродажи данной работы будет также снижать давление на цену. Поэтому рыночные силы регулируют сделки в отношении защищенной работы.

Однако динамика рыночных процессов гораздо сложнее, чем просто получение выгоды от конкуренции. Если бы не было исчерпания прав, правообладатель устанавливал бы цену на распространение защищенного продукта (работы) в соответствии с использованием его покупателем. Когда покупатель не желает повторно использовать продукт, цена будет меньше изначальной цены по сравнению с рынком, где исчерпание прав позволяет перепродажу. Сравнение рынка с исчерпанием прав и рынка без исчерпания прав не дает однозначного вывода: какой вариант выгодней потребителям? Можно подумать, что рынок с исчерпанием прав разрешает конкуренцию цен и поэтому ведет к выгоде потребителей. Но этот аргумент игнорирует возможность того, что изначальная цена защищенного продукта может быть выше, чем на рынке, где исчерпание прав не разрешено.

Для иллюстрации данного примера рассмотрим случай с учебниками. При существовании исчерпания прав покупатель может перепродать учебник после того, как перестает в нем нуждаться. В результате продавец, который, предположим, является обладателем прав, взимает цену, позволяющую владельцу прав компенсировать часть дохода покупателя от перепродажи. Покупатель же будет стремиться оплатить учебник по этой цене, поскольку ее часть может быть компенсирована за счет перепродажи. Но что, если продавец продал одноразовое использование книги в виде электронной копии, которая становится неактивной после определенного периода, когда покупатель больше не нуждается в книге? В этом случае изначальная цена

1 В качестве примера см.: *Adams vs Burke*, 84 U.S. 435 (1873)(обсуждающие исчерпание прав на патент в контексте недоверия к ограничениям, налагаемым на отчуждение).

2 *Stothers C. Parallel Trade in Europe: Intellectual Property, Competition and Regulatory Law* 41. Oxford, Hart Publishing. 2007.

может быть ниже и, в зависимости от нужд покупателя, такая цена может быть ниже, чем в мире с исчерпанием прав. Скорее, цена за использование, чем цена за книгу, может быть более выгодной для потребителей.

Пример за пределами права интеллектуальной собственности подтверждает эту мысль. Рассмотрим вопрос, когда кто-то хочет арендовать или купить дом. Покупка предполагает перепродажу, в то время как аренда — не предполагает. Конечно, аренда может включать другие расходы (например, расходы на содержание имущества, которые арендодатель перекладывает на арендатора). Если абстрагироваться от этого, то цена дома для продажи может быть значительно выше стоимости аренды данного дома на определенный срок. При сравнении действительных издержек на покупку с издержками на аренду будут также учитываться издержки по выходу из сделки, включающие расходы по перепродаже и расходы, связанные с ожиданием прекращения срока аренды (или связанные с возможным прекращением срока аренды) в случае аренды дома. Вопрос о том, получают ли большую выгоду потребители или владельцы прав от купли-продажи или аренды, решается в зависимости от нужд потребителей: хотят ли они получить долгосрочное обязательство, выраженное в купле-продаже, или краткосрочное обязательство, получаемое на условиях аренды.

Аналогичный анализ применим и в отношении экономических аргументов в контексте исчерпания прав. Решение вопроса о том, является ли возрастающая конкуренция в результате перепродажи экономически выгодной или нет, зависит от интересов потребителей. Хотят ли потребители долгосрочного обязательства в отношении защищенной работы (что может иметь место в случае с произведениями искусства или защищенной патентом производственной деталью) либо краткосрочного обязательства для использования работы (что может иметь место в случае с учебником или защищенным патентом электрическим автомобилем). Поскольку выгода от перепродажи зависит от потребностей разнородных потребителей, невозможно точно определить, какой режим является предпочтительным с экономической точки зрения: с исчерпанием прав или без него.

С разнородностью потребителей доктрина исчерпания прав справляется через ее подгонку под конкретный тип сделки. Продажи влекут применение исчерпания прав, в то время как лицензии или аренда — нет. С помощью этих механизмов стороны могут структурировать сделку, чтобы удовлетворить свои конкретные потребности, а владелец прав может устанавливать цену соответствующим образом. Трудность заключается в определении работающих критериев, позволяющих отличить продажу от аренды. Такие критерии могут быть сложными, учитывая комплексность реальных сделок, которые будут содержать многочисленные условия, связанные с распределением различных рисков при различных непредвиденных обстоятельствах. Тем не менее в принципе доктрина исчерпания прав может справиться с разнородностью потребителей через правила пороговых значений применения, в зависимости от сделки.

Аргументы за и против доктрины исчерпания прав становятся более сложными при анализе других факторов, не связанных с ценностью рыночной конкуренции. Потребители могут не знать свои долгосрочные потребности и выбирать неверный вид сделки, сожалея о покупке, когда им следовало бы арендовать, и наоборот. Более того, потребители могут захотеть подогнать работу под свои конкретные потребности, как в случае с программным обеспечением, и поэтому выбирают условия лицензии, разрешающие такое использование. Однако обладатели прав интеллектуальной собственности на это программное обеспечение могут не захотеть закрытия рынка или конкуренции, что может стать следствием предоставления таких прав пользователям программного обеспечения. Вследствие этого лицензионные условия и технологические меры могут еще больше ограничить права пользователей. Доктрина исчерпания прав должна учитывать интересы потребителей в таких случаях.

Уровень сложности еще возрастает при анализе глобальных рыночных отношений. Должна ли доктрина исчерпания прав распространять свое действие на пользователей из других государств? Как показал проведенный выше анализ, ответ не будет отличаться в контексте глобального рынка. На поверхности лежит всего лишь одно изменение, заключающееся в том, что список возможных пользователей и обладателей прав увеличится за счет представителей различных государств. Но каждая страна может захотеть предоставить своим правообладателям или потребителям преимущества за счет правообладателей и потребителей из других стран. В результате такая страна может ограничить применение доктрины исчерпания прав и применять ее только в отношении сделок, заключенных в своих национальных границах, что демонстрирует пример реализации национального исчерпания прав. В то же время выбор может быть сделан в пользу разрешения применения исчерпания прав вне зависимости от того, какая страна является местом сделки, что демонстрирует применение международного исчерпания прав.

Какие существуют политические аргументы в отношении исчерпания прав в контексте трансграничной торговли? Ответ на этот вопрос зависит от взгляда на международную торговлю. Экономическая теория, как правило, выступает в пользу свободной торговли по причине того, что трансграничный обмен между странами ведет к извлечению выгоды от торговли через специализацию, возникающую в каждой стране¹. Но это идеализированное мнение легко разбивается. Оно базируется на конкретных презумпциях о сравнительном преимуществе и структуре рынка, не применимых в мире права интеллектуальной собственности.

1 Dixit A., Norman V. *Theory of International Trade*. Cambridge: Cambridge University Press, 1980.

Вспомните, что экономический аргумент для концепции интеллектуальной собственности опирается на решение проблем внешних эффектов, возникающих при создании новой работы. Каждое государство в торговых отношениях может независимо от других принимать свои законы об интеллектуальной собственности для решения проблем внешних эффектов в рамках границ своей страны. Но это разрешение проблемы на локальном уровне оставляет открытым вопрос внешних эффектов на трансграничном уровне. Если работа, включающая интеллектуальную собственность, пересекает границу в соответствии с соглашением о свободной торговле, что тогда делать с нарушениями в отношении такой интеллектуальной собственности, которые происходят в другой стране? Если обладатель интеллектуальной собственности должен иметь возможность не допускать торговлю защищенными работами, использование права интеллектуальной собственности для предотвращения торговли служит барьером для свободной торговли. Возможно, цели права интеллектуальной собственности и свободной торговли находятся в конфликте друг с другом.

Одним из решений данной дилеммы является переоценка логического обоснования принципа свободной торговли. Традиционные выгоды от торговли игнорируют внешние эффекты, возникающие трансгранично. Как должны эти трансграничные эффекты быть инкорпорированы? Один путь заключается в том, чтобы рассматривать их как выгоду или позитивные последствия и разрешить им иметь место. Такому взгляду часто возражают правообладатели, озабоченные присвоением экономической стоимости и знаний другими странами. Другой путь заключается в том, чтобы рассматривать выгоды, получаемые от торговли, не как выгоды от сравнительного преимущества, а как выгоды от расширения рынка благодаря трансграничной торговле. Права интеллектуальной собственности должны определяться эффектами деятельности на глобальном рынке. Так как государство с наибольшей долей вероятности будет применять политику, которая скорее будет давать преимущества ее гражданам, чем глобальной торговле, необходимо создать глобальные стандарты для прав интеллектуальной собственности. Но тут возникает проблема того, как подобные стандарты должны быть установлены.

Большинство международных соглашений в сфере интеллектуальной собственности умалчивают об исчерпании прав. Статья 6 Соглашения ТРИПС ясно указывает на это умалчивание, тем самым оставляя вопрос об исчерпании прав за государствами-членами. Анализ в настоящем разделе может объяснить, почему. Надлежащее применение доктрины исчерпания прав в глобальном контексте очень сложно достижимо. Поэтому составители соглашения ТРИПС просто обошли данный вопрос стороной, оставляя, как отмечалось, его решение за государствами. Но это почтительное отношение — не просто вопрос уклонения от ответственности. Напротив, учитывая огромное количество интересов и разнородность сделок и потребителей, подпадающих под действие доктрины исчерпания прав, государствам

предоставлена свобода в формировании доктрины для преследования своих конкретных политических целей. Иными словами, вопрос разрешения конфликта интересов оставлен за государствами и их органами, занимающимися выработкой политики, результатом чего, как мы увидим в разд. 3, является то, что национальное исчерпание прав стало нормой, хотя мы можем задаться вопросом, является ли оно верным.

2.1.2. Ценовая дискриминация

Как показано в предыдущем разделе, соображения, основанные на глобализации рынков, являются сложными и трудноприменимыми. В то время как аргументы о свободной трансграничной торговле часто возникают в спорах об исчерпании прав, в частности, в контексте Европейского Союза (ЕС) для целей, связанных с созданием общего рынка, экономические аргументы об исчерпании прав часто сводятся к аргументу о ценовой дискриминации, т.е. способности продавца взимать различную цену с разных потребителей за один и тот же товар или услугу.

Ценовая дискриминация является общей практикой в контексте как рынка, базирующегося на интеллектуальной собственности, так и вне его. Компании, торгующие программным обеспечением, взимают разную плату за один и тот же пакет программного обеспечения в зависимости от того, является ли покупатель предпринимателем или организацией, предоставляющей образовательные услуги. Страховые компании используют различные тарифные планы в зависимости от характера учреждения, которому предоставляются медицинские услуги. Государственные университеты взимают различную плату за обучение с резидентов и нерезидентов. Авиакомпании взимают различную плату за одни и те же места на один и тот же маршрут в зависимости от того, когда был куплен билет, и времени путешествия.

Экономическое обоснование ценовой дискриминации заключается в том, что единый уровень цен исключает присутствие некоторых потребителей за пределами рынка. Если продавец сможет взимать более высокую цену с тех, кто желает платить больше, и меньшую цену с тех, кто желает платить меньше, чем преобладающая единая цена, то рынок в целом от этого только выиграет. Хотя потребители, которые платят более высокую цену, несут убытки по сравнению с теми, кто платит более низкую единую цену, рынок привлекает больше потребителей, которые были бы вытеснены в случае применения завышенной цены, а продавцы получают больше прибыли. В реальности потребители, которые платят больше, могут получить выгоду от приобретения продукта более высокого качества, например, места в первом классе и другие преимущества в обслуживании, предлагаемые авиакомпаниями. Ценовая дискриминация часто сопровождается продуктовой дифференциацией, полезной для компенсации потребителям, которые платят цену выше стандартной.

В то время как существуют выгоды от ценовой дискриминации, такая практика осуществляется под тщательным правовым наблюдением, поскольку она может возникать только в случае, когда рынок не является совершенно конкурентным, т.е. когда продавцы обладают влиянием на рынок. В соответствии с антимонопольным законодательством многих стран существование субъекта рыночной власти вызывает озабоченность регуляторных государственных органов в связи с возможностью злоупотребления субъектами таким положением. Так, согласно антимонопольному Закону Соединенных Штатов Робинсона — Патмана ценовая дискриминация запрещена в пользу крупных розничных торговцев (ритейлеров), которые могут добиваться уступок от оптовых продавцов и тем самым разорять мелких ритейлеров.

Эта проблема, связанная с рыночной властью, также влияет на регулирование ценовой дискриминации в рамках законодательства об интеллектуальной собственности. Для того чтобы ценовая дискриминация работала как деловая практика, перепродажа товаров должна быть запрещена. В противном случае потребители, с которых взята меньшая цена, могут перепродать товар потребителям, с которых взимается большая цена, тем самым разрушая систему дифференцированного ценообразования. Поскольку доктрина исчерпания прав как раз разрешает такую перепродажу, она делает неэффективными бизнес-стратегии правообладателей интеллектуальной собственности, использующих ценовую дискриминацию. На этом базируется анализ исчерпания прав в контексте ценовой дискриминации.

Как будет показано в разд. 3, многие страны признают исчерпание прав на национальном уровне. Поэтому можно было бы предположить, что в рамках национального рынка продуктов, содержащих интеллектуальную собственность, ценовая дискриминация не возможна. Конечно же, это неверно. Даже при наличии системы исчерпания прав есть несколько путей, при которых возможно применение ценовой дискриминации правообладателями.

Что же позволяет использовать ценовую дискриминацию даже в случае существования системы исчерпания прав? Возможность ограничения перепродажи другими способами. Одним из способов продвижения на рынок продукта, содержащего интеллектуальные права, — продвижение его в качестве услуги. Например, фильмы на DVD являются товарами, которые могут быть перепроданы. Но фильмы, показываемые в кинотеатре, особенно в кинотеатре с большим экраном и со специализированной звуковой системой, представляют собой услугу. Фактически исполнение работ, защищенных правом интеллектуальной собственности, — услуга, которая не может быть перепродана. Другой способ заключается в финансовых механизмах, таких как страхование, которое позволяет обладателю патента на лекарственные средства применять различное ценообразование для медицинских страховок, финансируемых государством. Наконец, третьим способом может стать дифференциация защищенного товара таким образом, что разные потреби-

тели получают товар с небольшими различиями, что делает перепродажу более трудной. Наконец, меры технологической защиты или другие дополнения к товару, содержащему интеллектуальную собственность, могут затруднить перепродажу, особенно для таких продуктов, как программное обеспечение, фильмы или видеопрограммы. Таким образом, в то время как исчерпание разрешает перепродажу, ценовая дискриминация может по-прежнему существовать через другие средства запрета перепродажи, даже когда действует сильная доктрина исчерпания прав.

Аргументы, основанные на ценовой дискриминации, имеют большое значение в сфере международной торговли. Предположим, что правообладатель интеллектуальной собственности продает одну и ту же защищенную работу в двух разных странах по двум разным ценам. Различие в ценообразовании является выражением различного спроса и рыночных условий в этих двух странах. Исчерпание прав может применяться в отношении перепродажи в рамках одной страны, но что делать при продаже между странами? Может ли потребитель с меньшей ценой в стране Б перепродать потребителю с более высокой ценой из страны А и тем самым разрушить глобальную схему ценовой дискриминации? Ответ кроется в том, признает ли страна А международное исчерпание прав интеллектуальной собственности. Иными словами, является ли факт распространения где-либо исчерпанием прав в стране А? Если да, то продукт, проданный в стране Б, может быть перепродан в страну А, что разрушит глобальную схему ценовой дискриминации.

Один аргумент против международного исчерпания прав базируется на выгодах от глобальной ценовой дискриминации. Жители страны Б получают выгоды от более низкой цены, а рынок расширяется из-за притока потребителей. Фактически потребители из страны А могут не почувствовать ухудшения положения от расширения продаж в страну Б обладателем интеллектуальной собственности, поскольку они платили бы более высокую цену даже в случае, если бы товары не продавались на территории страны Б. Таким образом, проблема ценовой дискриминации на глобальном рынке более серьезная, чем в рамках национального рынка. Поэтому, следуя аргументу этого типа, международное исчерпание прав является нежелательным, так как повышает цены для выгодоприобретателей в стране Б, которая в большинстве случаев будет развивающейся страной. В то же время, как отмечается ниже, параллельные импортеры, которые будут торговать между странами с более высокой и более низкой ценами, получают выгоды от системы международного исчерпания прав. Предположительно многие из этих параллельных импортеров будут из развивающихся стран.

Контраргумент начинается с вопроса о справедливости. Почему потребители из страны А должны платить более высокую цену? Хотя они могут быть богаче и могут себе это позволить, существует много потребителей в стране А, которые вытеснены с рынка данной ценой и которые могли бы получать выгоду от более низкой цены, установленной в стране Б. Не должны ли они

иметь возможность получать выгоды от исчерпания прав? Данный аргумент наиболее актуален в случае с лекарственными средствами, поскольку наличие явные выгоды для здоровья и благополучия населения. Несмотря на то что подобные выгоды могут быть получены лишь малым числом потребителей, которые могут себе позволить путешествие из страны А в страну Б, это может повлечь высокие издержки для общества. В конечном счете решение о том, должна ли быть разрешена трансграничная перепродажа, зависит от того, насколько единая цена будет отличаться от цены, взимаемой в стране Б или в стране А. Заранее определить это невозможно, что вносит неопределенность в отношении значимости международного исчерпания прав.

Как мы увидим в разд. 3, аргумент, основанный на ценовой дискриминации, является центральным в спорах о международном исчерпании прав. Преобладающие аргументы в поддержку международного исчерпания прав чаще склоняются к вопросам свободной торговли, нежели к несправедливости дифференцированного ценообразования, а поэтому сводятся к аргументам, связанным с глобализацией рынков. Международное исчерпание прав являлось предметом споров во всех странах, где его рассматривали, и недавнее принятие международного исчерпания прав через решение Верховного суда США, толкующего законодательство страны об авторском праве, не является исключением.

Но следует отметить, что международное исчерпание прав не устраняет раз и навсегда возможности ценовой дискриминации. Как было показано выше в контексте национального исчерпания прав, существуют другие пути ограничения перепродажи, не через требования о нарушении прав интеллектуальной собственности. Издержки на транспортировку через национальные границы могут также служить заградительным барьером даже несмотря на существование таких технологий, как Интернет. Региональные различия в технологических стандартах, которые, например, применяются к DVD, позволяют осуществлять продуктовую дифференциацию, снижающую возможность перепродажи. Более того, распространение путем трансляции или исполнения может превратить защищенный продукт в защищенную услугу, перепродажа которой невозможна. В отношении последнего вопроса недавно заключенный договор ВОИС по аудиовизуальным исполнениям (2012) и дискуссия в ВОИС в отношении договора о правах на трансляцию подчеркивают важность прав интеллектуальной собственности, лежащих в основе услуг, которые не могут быть перепроданы ни внутри национальных границ, ни за их пределы.

Последний аргумент за и против ценовой дискриминации — использование для защиты продукта цифровых технологий. Такие технологии являются примером продуктовой дифференциации, предотвращающей перепродажу. Недавнее решение Верховного суда США по делу *Kirtsaeng vs John Wiley & Sons*, разрешающее трансграничную перепродажу учебников, повышает вероятность того, что издатели попытаются быстрее перейти к производству электронных книг, частично используя это как ответ на переход к международ-

ному исчерпанию прав. Однако, учитывая ограниченное распространение устройств для чтения электронных книг в развивающихся странах, полный глобальный сдвиг в сторону электронных книг может оказаться для издателей неоправданным. Тем не менее будет интересно наблюдать, как международное исчерпание прав скажется на применении новых технологий для предоставления доступа к защищенному контенту.

В настоящее время на повестке дня стоит вопрос о применении доктрины исчерпания прав к оцифрованным работам, будь то книги, фильмы или музыка. Выдвинут аргумент, что принципы исчерпания прав должны ограничивать права на цифровой контент. В частности, покупатели цифровых работ заявили, что им должна быть разрешена их перепродажа в соответствии с доктриной исчерпания прав о том, что нарастает проблема по примеру исчерпания прав в авторском праве. Этот аргумент не имел успеха, но постоянные судебные споры свидетельствуют о том, что нарастает проблема применения доктрины исчерпания прав в новых сферах законодательства об интеллектуальной собственности.

2.1.3. Стимулы для создания

Часто выдвигаемый аргумент против сильной доктрины исчерпания прав — вызываемое ею разрушение стимулов к созданию и изобретению, что является краеугольным камнем всех мер, принимаемых в области интеллектуальной собственности. В недавнем решении апелляционной инстанции в США, где рассматривался вопрос об исчерпании прав на патент, суд постановил, что исчерпание для некоторых типов технологий «оставляет патент опустошенным»¹. Подобный вывод базируется на экономическом обосновании прав интеллектуальной собственности. Если предоставление такого права означает продвижение в создании произведений и изобретений, то правообладатель должен иметь возможность присвоить так много рента с рынка, сколько можно получить законным способом. Данное обоснование также способствует разрешению ценовой дискриминации, поскольку она является бизнес-моделью, в целом обогащающей обладателей прав, с возможными сопутствующими выгодами для потребителей. Но эти выгоды являются только вишенкой на торте и не существенны для ключевой проблемы предоставления обладателям прав возможности заработать так много денег, насколько это возможно.

Конечно, существует и неэкономическая сторона этого аргумента. Владельцы прав могут иметь естественное требование правовой защиты своих работ. Кроме того, существуют признанные репутационные выгоды обла-

¹ *Monsanto Co. vs Bowman*, 657 F.3d 1341, 1347 (Fed. Cir.2011) (citing *Monsanto vs Scruggs*, 459 F. 3d 1328, 1336 (Fed. Cir. 2006)).

дателей прав, подвергаемые воздействию при перепродаже. Подобные аргументы имеют тенденцию усиливать экономически обоснованные аргументы и подчеркивают необходимость разрешения обладателям прав получать максимально возможные доходы от эксплуатации защищенной работы.

Повторим эти аргументы, даже если они, как и возражения по ним, известны читателю. Роль права интеллектуальной собственности в стимулировании создания произведений и изобретательстве общепризнанна, хотя может быть и сильно преувеличена. Некоторые произведения и изобретения появились бы в любом случае, и без защиты интеллектуальной собственности. Существование интеллектуальной собственности может поощрять формы создания произведений и изобретений, которые в противном случае не образовались бы, а также переправлять существующую творческую энергию в направления, где защита интеллектуальной собственности может принести плоды. Несмотря на критику аргументов в отношении стимулирования, явно переоцененных и бесперспективных, они были здесь рассмотрены, поскольку все-таки существуют и играют «видную» роль в дискуссиях.

Слово «видную» в последнем предложении должно быть отмечено особо, так как аргументы в отношении стимулирования игнорируют другие пути, которыми апеллирует законодательство об интеллектуальной собственности, что может мешать созданию произведений и изобретений. Стандартным примером этого выступают инновации, направленные на усовершенствование продукта. Примерами также являются случаи потенциально негативного воздействия слишком широких прав интеллектуальной собственности на исследования, свободу выражения и комментарии со стороны потребителей. В случае исчерпания прав существуют важные интересы пользователей, которые исчерпание прав может поддерживать. Перепродажа и повторное использование — это уже проанализированные примеры. Исчерпание прав может также служить поддержкой вторичных рынков, например рынки сервисных услуг и ремонтных работ. Надлежащее внимание этим интересам уделяется в степени, зависящей от способа реализации доктрины исчерпания в конкретных странах.

На протяжении всей настоящей статьи подчеркивается, что меры, лежащие в основе доктрины исчерпания прав, имеют специфическое воздействие на разные отрасли. Исследователи отраслевых эффектов доктрины рассматривали серый рынок, или рынок несанкционированного распространения неконтрафактной продукции в нескольких отраслях. Отрасль авиаперевозок, как и автомобильная отрасль, подвержена воздействию со стороны рынка неавторизованных запчастей, что порождает проблему безопасности потребителей и качества продукта. Фармацевтическая отрасль также подвержена влиянию серого рынка, особенно через перепродажи лекарственных средств из развитых стран в развивающиеся страны и между развитыми странами как ответное действие на различия в защите интеллектуальной собственности и других регулирующих законах. В этих отраслях

доктрина исчерпания прав выступает ограничением серого рынка, предоставляя обладателям интеллектуальной собственности право контролировать импорт или другие формы перепродажи в рамках локального рынка.

Доктрина исчерпания прав важна не только в крупной промышленности (аэроавиатика, автомобилестроение и фармацевтика), но и для отраслей, выпускающих потребительские товары, такие как сигареты, товары модной индустрии (включая ювелирные изделия и одежду), продукты питания, игрушки¹. Возможно, эти отрасли не имеют такого огромного социального и экономического эффекта, как аэроавиатика, автомобилестроение и фармацевтика. Экономический эффект для отдельного потребителя ограничивается небольшим объемом покупки, в то время как несанкционированное распространение не может гарантировать безопасность многих продуктов, включая игрушки. Несмотря на это, в целом ценовые выгоды от серого рынка товаров будут поддерживать сильную доктрину исчерпания прав, применяемую к работам в этих отраслях.

Отраслевые исследования показывают, насколько контекстуальной является доктрина исчерпания прав². Кроме того, эти исследования показывают дополнительные эффекты доктрины исчерпания прав и вызванных ее применением перепродаж на такие свойства, как безопасность товара и его качество. Отраслевые исследования, направляемые общими выводами о применении мер ценовой дискриминации и экономическими мотивациями, полезны для понимания полной картины, в которой действует доктрина исчерпания прав, и видов воздействий, которые перепродажа оказывает на конкретные рынки и работы.

Доктрина исчерпания прав имеет большое значение и на макроуровне, в частности, может влиять на экономическое развитие. Для выявления масштаба влияния необходимо установить связь между авторским правом и созданием новых работ, а также между этими работами и экономическим развитием, с использованием, например, таких показателей, как экономический рост, занятость и благополучие потребителей. При этом следует отметить, что разные виды новых работ по-разному влияют на макроэкономику. Например, новая работа в сфере моды или художественная работа будут оказывать незначительное влияние на занятость или развитие новых отраслей, а вот новое офисное программное обеспечение может дать огромный эффект, поскольку может найти широкое применение в различных отраслях. Другой эффект будет давать игровое программное обеспечение.

1 Sugden D.R. *Gray Markets: Prevention, Detection, and Litigation*. Oxford: Oxford University Press, 2009.

2 *Ibid.*

Цепочки и связи между работами, отраслями и экономикой могут быть трудно определимы и трудно предсказуемы. Например, хотя сами по себе работы по созданию фильмов, телевизионных программ или видеоигр непосредственно не связаны с производством, они могут стимулировать экономическое развитие и давать эффекты в сфере туризма и индустрии развлечений, воздействующих на макроэкономику.

Таким образом, для анализа макроэффектов от применения доктрины исчерпания прав необходимо понимать взаимосвязи между продуктами творческой деятельности и развитием промышленности. Оценка этих эффектов также требует определения корректных показателей для измерения прогресса и развития. Рост, выраженный экономическими показателями, такими, например, как доход, не покажет качественные воздействия на человеческие возможности и уровень жизни. Измерение, например, воздействия доктрины исчерпания прав на фармацевтическую отрасль включает воздействие как на доход фармацевтических фирм, так и на доступ потребителей к медицинскому обслуживанию. Эти факторы требуют не только распределения плюсов и минусов между различными заинтересованными группами, но и нахождения постоянного компромисса между синхронным доступом к товарам и их использованием и динамичными стимулами на осуществление инноваций. Подобный анализ может не подходить для конкретного правового спора, но является ключевым при формировании законодательства и других нормативно-правовых актов, определяющих применение доктрины исчерпания прав.

В основе дискуссии в рамках этого подраздела лежит соотношение между частными стимулами и такими публичными институтами, как рынок. Фундаментальный вопрос регулирования интеллектуальной собственности заключается в том, является ли конкурентный рынок или рынок с некоторой долей концентрации более благоприятным для инновации и роста. Существуют аргументы в подтверждение обеих позиций, но современное понимание состоит в том, что конкуренция более благоприятна для инноваций, нежели концентрация на рынке, в то время как последняя — важный фактор для реализации масштабных проектов и финансирования исследований и развития в некоторых ситуациях.

Доктрина исчерпания прав связана с этими спорами в той мере, в которой сильная доктрина исчерпания прав благоприятствует конкуренции. Стимулируя появление новых каналов распространения, доктрина предоставляет конкурентный источник товаров, который позволяет новым фирмам появиться в индустрии и может ограничивать концентрацию существующих фирм (и любой возможный ущерб от такой концентрации). В этом смысле доктрина продвигает серые рынки, которые могут способствовать конкуренции.

Существует две проблемы с позиции конкуренции. Во-первых, разрешение существования серых рыночных механизмов распространения может разру-

шить существующие механизмы конкуренции. Развитие розничных и сложных каналов распространения может быть стимулом к росту. Разрешение же серых рынков может свести на нет стимулы к созданию авторизованных каналов распространения и, как следствие, негативно воздействовать на развитие розничной торговли в виде понижения мотивации инвестировать в бренды, которая содействует конкуренции между брендами. Однако в случае, если основное беспокойство касается только и (в большей степени), ценовой конкуренции, доктрина исчерпания прав и серые рынки могут выступать чистым благом для общества, поскольку ведут к снижению цен.

Во-вторых, на практике конкуренция представляет собой сочетание методов ценовой и неценовой конкуренции, каждый из которых имеет различную динамику и воздействие на инновации. Ценовая конкуренция предполагает извлечение прибыли компаниями, которая может быть использована для исследования, развития и инноваций. Характерными чертами неценовой конкуренции являются различия в качестве и разнообразии, что может содействовать инновациям через представление новых товаров и услуг. Такие инновации осуществляются через надбавки к цене и, возможно, через уменьшение ценовой конкуренции.

Аргументы, связанные со стимулированием, должны рассматриваться в более широком контексте влияния права интеллектуальной собственности на рынки и другие институты. Споры вокруг доктрины исчерпания прав подчеркивают необходимость рассмотрения аргументов, связанных со стимулированием, таким образом, чтобы можно было сделать вывод: становятся ли права интеллектуальной собственности «опустошенными».

2.2. Специфика различных институтов права интеллектуальной собственности

В то время как существуют общие обоснования доктрины исчерпания прав в праве интеллектуальной собственности, отдельные институты права интеллектуальной собственности имеют свою специфику. Как будет показано в разд. 3, доктрина исчерпания прав отличается не только в разных регионах, но и в разных институтах права интеллектуальной собственности. В нем будут рассмотрены особенности применения доктрины в различных странах и в каждом из институтов права интеллектуальной собственности этих стран, а при необходимости — и других специфических институтов, например цифровых прав.

2.2.1. Авторское право

Как институту права интеллектуальной собственности, имеющему дело с коммуникативными и эстетическими работами, авторскому праву присущи свои особенности в применении доктрины исчерпания прав. Причина этих особенностей кроется в наличии большого количества различных про-

изведений, охраняемых авторским правом: от сильно персонализированных и художественных до приравненных к ним информации и данным. Кроме того, особое регулирование прав на цифровые произведения путем применения различных систем (как технологических, так и юридических) управления ими порождает вопросы о технических барьерах перепродажи и повторного использования, а также о технологических формах доставки, которые позволяют обойти традиционные каналы международной торговли.

Моральный аспект авторского права создает проблемы для применения доктрины исчерпания прав. Неимущественные права позволяют автору произведения запретить его использование в случаях, когда оно негативно отражается на репутации автора: например искажение, обнаружение (или публикация), а также ложное присвоение. Более того, автор имеет право на долю выручки от перепродаж произведения в соответствии с принципом *droit de suite* (авторского вознаграждения). Предоставление автору юридического права контроля повторного использования и перепродажи произведения, защищенного авторским правом, противоречит доктрине исчерпания прав в той степени, в которой неимущественные права пересекаются с имущественными. Конечно же, это право дополняет право на распространение, предусмотренное авторским правом. Кроме того, право на предотвращение искажения произведения в некоторых случаях вступает в противоречие с правом на создание производных произведений. Если повторные продажи и повторное использование путем адаптации разрешены авторским правом, то защита неимущественных прав нивелирует защиту пользователей, предоставленную им доктриной исчерпания прав. В то же время влияние неимущественных прав на доктрину исчерпания может быть ограничено. Например, *droit de suite* необязательно предполагает возможность судебных запретов перепродажи, но предполагает выплату компенсаций авторам произведений. Такая защита авторов не будет противоречить доктрине исчерпания прав в такой же мере, как запрет перепродажи. Однако право на защиту от искажения или разглашения может серьезно ограничить права пользователей, предусмотренные доктриной. Неимущественные права авторов могут сделать невозможным изменение пользователями приобретенных произведений или даже показ таких произведений без нарушения прав авторов.

Два фактора ограничивают негативное влияние неимущественных прав на доктрину исчерпания. Во-первых, неимущественные права обычно применяются к художественным и литературным произведениям. Авторам программного обеспечения, баз данных и других работ, основанных на информации, не предоставляется защита неимущественных прав. Во-вторых, исследование региональных отличий доктрины, как будет видно из разд. 3 настоящей статьи, показало, что лишь незначительное количество юрисдикций признает применение доктрины исчерпания авторских прав не только к праву на распространение. Таким образом, *droit de suite* и обнаружение могут ограничить исчерпание применительно к праву на распространение художественных и литературных произведений, тогда как право на защиту от искажения или лож-

ного присвоения мало затронет, если вообще затронет, права на копирование, адаптацию или исполнение, предусмотренные авторским правом.

Большая угроза доктрине исчерпания прав наблюдается в сфере цифровых работ. Технологические механизмы ограничивают продажи путем запрета на передачу электронных копий произведений без необходимости передачи материальных носителей. Хотя это не является препятствием для электронных произведений, расположенных на материальных носителях, такие технологические ограничения могут быть непреодолимыми для медиабibliothек, использующих «облачные» технологии. Вторичный рынок сможет возникнуть только путем полной передачи доступа к аккаунтам или системам, защищающим подобные произведения. Более того, шифрование может ограничить и возможности передачи, поскольку доступ к содержимому будет технологически связан со знанием паролей или совместимостью программного обеспечения, содержащего контент, с программным обеспечением пользователя. Как будет показано в разд. 3, недавние судебные споры позволяют оценить степень влияния доктрины исчерпания прав на мир электронной коммерции и ее жизнеспособность в балансировании интересов правообладателей и пользователей.

В то же время цифровые технологии позволяют передавать контент, минуя территориальные границы и преодолевая административный контроль, обусловленный существованием границ. В Интернете, конечно же, существуют свои внутренние и внешние границы. Серверы привязаны к территории, транзакции в Интернете связаны с физическими транзакциями, например, с почтовой доставкой. Тем не менее доставка контента между пользователями может происходить без необходимости взаимодействия с национальным законодательством. Преодоление национальных границ важно для стран, применяющих доктрину национального исчерпания прав, ограничивая исчерпание до операций в рамках национальных границ. Поскольку операции с участием граждан разных государств достаточно сложно регулировать в Интернете, эффективным решением может быть применение международного принципа исчерпания прав для цифрового контента, который может свободно перемещаться, минуя национальные границы.

2.2.2. Патентное право

По сравнению с двумя другими обсуждаемыми институтами права интеллектуальной собственности патенты действуют как сильное право собственности, позволяющее их обладателям запрещать третьим лицам производить, использовать, продавать или предлагать к продаже защищенное патентом изобретение. В соответствии с принципами собственности в общем праве ограничения на отчуждение, такие как послепродажные обязательства, считаются подозрительными. Следовательно, можно предположить применение сильной доктрины исчерпания прав в патентном праве, по крайней мере, по сравнению с другими институтами права интеллектуальной собственности. Даже в романо-германских правовых системах,

которые в отличие от англосаксонских могут не поддерживать подобные строгие критерии отчуждения собственности, применяется концепция подразумеваемых лицензий, содействующая исчерпанию прав на патент.

Однако ожидание применения сильной доктрины исчерпания в патентном праве не соответствует действительности. Только небольшая часть правовых систем признает международную доктрину исчерпания прав для патентов. Например, в Египте и некоторых других восточноафриканских странах с недавних пор применяется доктрина международного исчерпания прав. Более того, существует множество различий в применении доктрины национального исчерпания прав, ведь во многих правовых системах допускаются договорные режимы ограничения доктрины исчерпания прав внутри государственных границ. В случае возможности отчуждения патентных прав выгода обеспечивается не путем применения доктрины исчерпания, а путем защиты права обладателя патента на коммерческую эксплуатацию запатентованного изобретения.

Более слабая, чем ожидалось, доктрина исчерпания в патентном праве может отражать склонность к защите экономических прав изобретателей и патентообладателей. Концепция общего права о подозрении в ограничении отчуждения возникла в контексте сделок, связанных с землей и движимым имуществом, двумя активами, имеющими неограниченный срок эксплуатации. Возможность запрета на отчуждение у обладателей патентов прекращается вместе с окончанием срока патентной защиты. Таким образом, в отличие от собственника земли или недвижимого имущества обладатель патента имеет в распоряжении ограниченный промежуток времени, в течение которого он может извлекать выгоду, пользуясь предоставленными юридическими правами. Ограниченность срока действия патента во времени — причина применения более слабой доктрины исчерпания для поддержания повторного использования и перепродажи.

Более того, патентные права по своей сущности имеют административный характер, выраженный в предоставлении гарантий путем регистрации изобретения в государственном патентном органе. Вместе с тем существуют механизмы транснациональной подачи заявок на регистрацию патентов, например в Европе. Поэтому патентные права более зависимы от регулирования в каждом отдельно взятом государстве. Патентное право может быть очень своеобразным в разных государствах, несмотря на все попытки гармонизации. Следовательно, международное исчерпание прав может входить в конфликт с существующими правами, предоставленными конкретным государством. Кроме того, санкционирование сделок за пределами государственных границ может ограничить права, предоставленные патентообладателям внутри государственных границ, и войти в конфликт с принципом национального суверенитета. Таким образом, неудивительно, что национальное исчерпание прав является стандартом в патентном праве, несмотря на то что мы увидим различные способы реализации в разных регионах.

2.3.2. Товарные знаки

Права владельцев товарных знаков всегда связаны с возможным негативным эффектом от их несанкционированного использования у потребителей. В отличие от патентного и авторского права с их установленной четкой ответственностью за несанкционированное использование, производство или продажу защищенных работ, нарушения прав на товарный знак возникают при конкретных случаях его использования, когда существует возможность ввести потребителя в заблуждение. При этом следует отметить, что даже при таких претензиях о вреде репутации, как распространение порочащих сведений, целью является не усиление защиты права собственности владельца товарного знака, а защита целостности системы товарных знаков как инструмента для руководства потребителей на рынке в их возможности различать продукты и услуги разных компаний. Проблема введения потребителя в заблуждение связана с риском приобретения плохого продукта, а проблема причинения вреда репутации — с поддержанием системы сигналов, подаваемых владельцами товарных знаков потребителям для защиты инвестиций компании в построение бренда.

Следовательно, доктрина исчерпания прав тесно связана с целями создания системы для общения с потребителями и их уверенностью в источнике происхождения продукта. Перепродажа подержанных товаров, возможно, не вызовет замешательство у потребителя, но он должен отдавать себе отчет, что покупает товар не у владельца товарного знака. Следовательно, перепродажа товаров, защищенных товарными знаками, находится под защитой доктрины исчерпания прав. Главное исключение из этого общего правила возникает тогда, когда в подержанные товары были внесены изменения, повлиявшие на его потребительские свойства. Опять же, здесь вопрос стоит о возможности введения в заблуждение, только уже в контексте перепродажи.

Выбор между национальным и международным исчерпанием прав также основывается на возможности введения потребителя в заблуждение. На глобально интегрированных рынках, где товары свободно перемещаются между границами и используется международная реклама, товарные знаки могут иметь международное значение. Потребители осознают, что компании действуют в мировом масштабе, а не являются только местными в своих системах распространения. Что это значит для выбора между национальным и международным исчерпанием прав, остается неоднозначным вопросом. Существование глобальных систем распространения затрудняет для потребителей процесс различия конкретных источников продуктов и услуг.

Таким образом, существует определенный смысл в предоставлении владельцам товарных знаков возможности предотвращать импорт товаров, защищенных товарным знаком, для перепродажи на местном рынке. В то же время такие таможенные ограничения противоречат свободному передвижению товаров и развитию динамичного рынка перепродажи фирменных товаров.

Дополнительную сложность вносит тот факт, что владельцы товарных знаков могут зарабатывать на каналах распространения с целью поддержания определенного статуса своего товарного знака. Соответственно государствам необходимо учитывать интересы разных сторон, хотя некоторые формы международного исчерпания прав являются нормой и компромиссом между интересами владельцев и принципом свободной торговли.

Позиция законодателей в отношении исчерпания прав на товарные знаки не может игнорировать определенные виды товаров и услуг, всегда связанных с товарными знаками. Когда владельцы товарных знаков стремятся ограничить распространение статусных товаров, с этим можно согласиться, потому что потери общества от ограничения доступа к таким товарам минимальны. Правда, следует учитывать, что защита «статусных» товаров может быть использована для поддержания несправедливой классовой или социальной иерархии. Однако использование товарных знаков для ограничения доступа к жизненно важным товарам, таким как лекарственные препараты, продукты питания или образовательные материалы, требует другого подхода, принимающего во внимание не только ценность конкретного бренда, но и значимость продукта или услуги. Законодатели не должны ставить цель поддержания действенной системы товарных знаков выше потребности в распространении и доступа жизненно важных продуктов и услуг, особенно тех, что не пользуются особым статусом в силу существующего товарного знака.

Многие проблемы, поднятые в подразделе авторского права и касающиеся применения исчерпания прав в контексте операций в сети Интернет, в равной степени относятся к товарным знакам. Несмотря на применение цифровых кодов и шифрования для брендинга и идентификации продуктов, использование цифровых товарных знаков вызывает те же вопросы, что и использование традиционных товарных знаков. В этом смысле цифровые товарные знаки отличаются от цифровых объектов авторского права, где технологические средства предотвращения использования дополняют юридические права. Однако, как и в случае с объектами авторского права, Интернет служит механизмом для распространения товаров, преодолевающим границы. Несмотря на то что операции в сети Интернет служат для инициирования физической отгрузки товаров, которая *argiori* предполагает необходимость пересечения реальных границ и которую можно контролировать, отдельные интернет-сделки, включая частные, достаточно сложно контролировать, особенно когда в них не применяются такие общедоступные системы торговли, как eBay. Существование подобных сделок в Интернете может означать применение по умолчанию международного исчерпания прав, поскольку маркированные товары могут легко быть проданы независимо от места происхождения с использованием дешевых онлайн-каналов распространения.

(Продолжение следует)

Ghosh S.¹

The Implementation of Exhaustion Policies: Lessons from National Experiences

The implementation of exhaustion policies within the international intellectual property rights law is analyzed with special reference to relations between developed and developing countries in the world of transnational operations and global business. Some most important examples of implementation of exhaustion policies are analyzed and “first sale” in particular.

Key words: *intellectual property rights, exhaustion policies, “first sale”, TRIPs.*

1 Ghosh Shubha — Vilas Research Fellow and Professor of law at the University of Wisconsin Law School, researcher and visiting professor in several universities in the United States and India.

Развитие российского экспорта: эксплуатация существующей модели или становление новой

(Окончание. Начало см. в № 2)

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, нефинансовые инструменты поддержки экспорта.

Мигин С.В.¹

Международное сотрудничество по аккредитации как инструмент улучшения доступа на рынок и развития экспорта

Технические барьеры в торговле традиционно занимают важное место в национальном, региональном и глобальном регулировании торгово-экономических отношений, являются важным инструментом реализации конкурентной и промышленной политики в рамках национальных экономик и региональных интеграционных объединений.

Очевидно, что требования, устанавливаемые к продукции и условиям ее размещения на рынке, в разных странах различаются как по объективным, так и по субъективным причинам. Исходя из этого обычно выделяется четыре

¹ Мигин Сергей Владимирович — заместитель руководителя Федеральной службы по аккредитации.

типа технических барьеров, которые встают перед продукцией, выпускаемой на зарубежные рынки. *Первый* — собственно требования к продукции, которые могут отличаться и по своему составу, и по степени жесткости значений регулируемых параметров.

Второй барьер — схемы и процедуры оценки соответствия. Мало установить требования, их необходимо определенным образом проверить. Схемы оценки (подтверждения) установленным требованиям тоже весьма существенно различаются. *Третий* — методы исследований (испытаний) и измерений. Есть методы относительно простые, органолептические: понюхать, измерить линейкой, а есть методы более сложные, предполагающие использование высокотехнологичного испытательного оборудования и средств измерений. У этого вопроса всегда помимо технологической есть еще одна важная составляющая — достигнутый уровень научно-технического развития и экономической целесообразности. Наконец, *четвертый барьер* — доверие организациям, проводящим соответствующие испытания и выдающим сертификаты, которое и обеспечивается за счет механизма аккредитации.

Таким образом, аккредитация создает условия для признания государствами — торговыми партнерами Российской Федерации результатов оценки соответствия. Для этого необходимо вступление в международные клубы по аккредитации. На глобальном уровне их два: Международная организация по аккредитации лабораторий (ILAC), ассоциированным членом которой Росаккредитация является с 2013 г., и Международный форум по аккредитации (IAF). В настоящее время ведутся переговоры о получении Россией полноправного членства в этих организациях, позволяющего демонстрировать, что наши процедуры аккредитации эквивалентны, т.е. российским органам по оценке соответствия можно доверять в равной степени, как и органам по сертификациям и испытательным лабораториям наших торговых партнеров.

Обеспечение международной интеграции национальной системы аккредитации предусмотрено целым рядом программных документов, в частности Дорожной картой по поддержке доступа на рынки зарубежных стран и поддержке экспорта, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 29 июня № 1128-р. В целях признания аккредитации для поддержки сертификации на внешних рынках поставлена задача получения статуса полноправного члена ILAC и IAF. В частности, ожидается, что это станет частью различных программ по поддержке и развитию экспорта и позволит российским экспортерам предоставлять для оценки соответствия зарубежным требованиям протоколы испытаний российских лабораторий.

Сроки поставлены амбициозные — конец следующего года, как показывает практика, некоторые организации проходят этот путь десятилетиями, а некоторых проводят по «зеленому коридору». Вообще, как в любом международном клубе, правила там во многом неписаные, очень много пробелов, что позволяет в зависимости от целого ряда факторов решения либо затягивать на годы,

либо принимать довольно оперативно. Это во многом зависит от актуальной внешнеполитической повестки, определяющей и технологию присоединения.

Если говорить о российской Дорожной карте, то именно этот фактор плюс необходимость формирования новых качеств промышленных связей и устойчивых производственных и транспортно-логистических цепочек, работающих в направлении быстро развивающихся рынков Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), а также результаты проведенного анализа правил и процедур различных международных и региональных организаций по аккредитации определили вектор на сближение со структурой, представляющей АТР — Азиатско-Тихоокеанской организацией по аккредитации лабораторий (APLAC).

При этом важно иметь в виду, что инфраструктура и глобальных (ILAC, IAF), и региональных ассоциаций поддерживает признание аккредитации, т.е. признание того факта, что каждый орган по аккредитации работает в соответствии с едиными международными стандартами. Но в любом случае признание аккредитации не означает автоматического признания результатов деятельности аккредитованных лиц, поскольку в этой части регуляторами могут устанавливаться дополнительные требования. Для выпуска продукции на рынок необходимо проводить детальный анализ соответствия продукции именно этим требованиям, обеспечивать сертификацию, подтверждение соответствия по процедурам, принятым в государстве — торговом партнере.

Более того, в большинстве экономик установлено законодательное требование получать разрешительные документы в органе по сертификации, являющемся резидентом соответствующей страны. Например, в ЕС в обязательной сфере сертификаты под евродирективы выдаются только органом по сертификации одной из европейских стран. Аналогичное, симметричное требование предусмотрено и в Евразийском экономическом союзе, т.е. само по себе членство в международных организациях по аккредитации не позволяет выводить продукцию на рынок, что вызывает серьезные споры как в самих этих организациях, так и на других дискуссионных площадках.

Иными словами, признание в рамках международных организаций по аккредитации вовсе не означает свободного перемещения продукции, сопровождаемой соответствующими сертификатами. Это всего лишь упорно поддерживаемый миф. Членство в ILAC, IAF — прежде всего знак качества работы органов по аккредитации, исключение повторных испытаний и первый шаг к свободному движению товаров за счет признания протоколов и сертификатов, предпосылка для развития сотрудничества на уровне регуляторов, в том числе предполагающего заключение двусторонних межгосударственных соглашений.

Поэтому наша работа по вопросу вступления в международные организации по аккредитации должна и будет сопровождаться диалогом регулирующих обращение продукции ведомств. Первый шаг в данном направлении — определение номенклатуры экспортируемой продукции с высокой долей

добавленной стоимости и стран, являющихся приоритетными торговыми партнерами. В этой работе надо стараться, чтобы она была максимально предметной, внимательно прислушиваться и гибко реагировать на потребности делового сообщества. Не надо забывать, что сертификационный барьер — отнюдь не единственный в структуре затрат, связанных с выводом продукции на зарубежные рынки. Зачастую может потребоваться адаптация продукции и технологий ее производства, инвестиции в оборудование. Такие издержки могут оказаться запретительно высокими.

Далее необходимо понять, какие требования, конкретные технические параметры, особенности процедуры выпуска продукции в обращение существуют в тех странах, которые представляют для российских экспортеров первоочередной интерес. Нельзя недооценивать трудоемкость и необходимую глубину такого анализа. Например, даже в рамках общего рынка ЕС, несмотря на наличие единых директив прямого действия, в отдельных странах могут существовать специфические требования. Так, введение одного-двух дополнительных, пусть на первый взгляд и очень незначительных требований, скажем, «под соусом» учета географических особенностей, открывает возможность отправить поставщика фактически на повторный круг подтверждения соответствия, с требованием доиспытать продукцию, получить дополнительные подтверждающие документы.

Определившись с номенклатурой продукции и требованиями к ней, сформировав и согласовав с заинтересованными кругами запросную позицию, профильные регуляторы должны выйти на соответствующих партнеров в странах, куда планируется поставлять данную продукцию. Предметные и детальные дву- и многосторонние переговоры могут затрагивать как субстантивные требования к продукции (например, в форме соглашений об эквивалентности стандартов), так и договоренностей о возможности сертификации на соответствие зарубежным требованиям. Здесь важно не расплывать усилия, а концентрироваться на тех направлениях, которые могут внести наиболее ощутимый вклад в динамику экспорта российской продукции, в том числе высоких переделов.

Мировая аккредитация разделена на два уровня: региональный (EA, APLAC, PAC, IAAC, SADCA, AFRAC, ARAC) и глобальный (ILAC, IAF). Органы по аккредитации большинства стран одновременно являются членами соответствующей региональной и международной ассоциации. Исключение составляют органы по аккредитации из тех частей света, где региональное сотрудничество еще не получило должного развития, такие органы являются неаффилированными членами международных ассоциаций.

ILAC и IAF строятся на прямом членстве органов по аккредитации. IAF имеет более 100 членов, ILAC — 146, представляющих 112 стран.

Основной «продукт» деятельности ILAC и IAF — соглашения. Успех международных ассоциаций практически полностью зависит от уверенности и доверия

рынка к результатам деятельности аккредитованных органов по оценке соответствия. Международные соглашения о взаимном признании сертификатов и протоколов испытаний, которые оформлены органами по оценке соответствия, аккредитованными подписантами соглашений, были созданы с целью обеспечения качества, достоверности и, как следствие, глобального признания результатов деятельности аккредитованных лиц. Более того, во многих странах регуляторы демонстрируют уверенность в аккредитации, включая в национальное законодательство положения, предполагающие, что соответствие продукции и услуг установленным обязательным требованиям подтверждается аккредитованными органами по оценке соответствия.

В качестве инструмента обеспечения и подтверждения качества аккредитации и услуг, предоставляемых органами по аккредитации, выступает механизм паритетной оценки. Система управляется ILAC и IAF, но проведение взаимных оценок аккредитованных органов делегировано региональным ассоциациям (за исключением паритетных оценок неаффилированных органов по аккредитации). Международные ассоциации реализуют механизм паритетной оценки региональных ассоциаций, включая свидетельский аудит того, как региональная ассоциация организует взаимную оценку своих членов.

Однако необходимо отметить, что в настоящее время международные ассоциации столкнулись с рядом вызовов. В первую очередь это жесткие ресурсные ограничения. Отсюда вытекает необходимость конкурировать с региональными ассоциациями за ограниченные ресурсы. При этом с точки зрения органа по аккредитации работа региональной ассоциации обходится дешевле, а выгода от участия в этой деятельности более очевидна, так как интересы участников более однородны. Одновременно налицо проблемы недостаточной гармонизации между глобальным и региональным уровнями, а также обеспечения мониторинга применения региональными ассоциациями и органами по аккредитации решений ILAC и IAF.

В настоящее время международные ассоциации по аккредитации обсуждают подходы к пересмотру формата своей работы. Предстоит сделать исторический выбор, сохранить ли принцип, основанный на индивидуальном членстве органов по аккредитации, или перейти к зонтичной ассоциации, координирующей работу региональных ассоциаций. Это повышает роль последних в принятии решений, когда на глобальном уровне обсуждаются уже согласованные позиции регионов, а представительство обеспечивается не на уровне национальных органов, а на уровне региональных ассоциаций. При этом каждый раз в отношении каждого конкретного вопроса необходимо проводить предметный и тщательный анализ того, затрагивается ли уверенность и доверие к системе аккредитации в целом или проблему можно решить на уровне региональных ассоциаций, позволяя им использовать незначительно, но различающиеся подходы к решению технических проблем без ущерба для целостности системы.

Одновременно наблюдается отчетливая тенденция повышения роли регионального сотрудничества в сфере аккредитации как неотъемлемой части региональной экономической кооперации и общей интеграционной повестки. При этом к органам по аккредитации все отчетливее предъявляются требования по вовлечению в сферу государственного регулирования. Это во многом связано с объективными факторами, препятствующими реальному признанию результатов деятельности аккредитованных лиц.

ILAC и IAF — своеобразные клубы, участники которых — органы по аккредитации, а не государства. Членство в ILAC и IAF, как и в Европейском сотрудничестве по аккредитации (*European Cooperation for Accreditation*, EA), не имеет статуса международных договоров, а лишь означает, что органы по аккредитации, участники этих организаций, подписали соглашения о взаимном признании MRA (*Mutual recognition agreement*)/MLA (*Multi Lateral Agreements*). Причем в рамках EA речь идет о признании результатов деятельности аккредитованных лиц, а в ILAC и IAF — о признании аккредитации. И это понятно, потому что согласно европейской модели в стране может существовать лишь один орган по аккредитации. Все это работает «под шапкой» единого законодательства ЕС. Так, в Регламенте № 765/2008 Европейского парламента и Совета ЕС указано, что все национальные органы по аккредитации стран ЕС объединены в единую организацию (EA). Каждые пять лет органы по аккредитации стран Евросоюза подтверждают свой членский статус, продлевая контракт с EA. Такая организация работ по аккредитации позволяет EA получать от ЕС финансирование для решения поставленных перед ней задач.

В ILAC и IAF же речь идет о признании аккредитации, т.е. о признании того факта, что каждый орган по аккредитации работает в соответствии с международными стандартами. Но в любом случае признание аккредитации не означает автоматического признания результатов деятельности аккредитованных лиц, поскольку в этой части регуляторами могут устанавливаться дополнительные требования.

Таким образом, повторим еще раз: признание в рамках международных организаций не означает свободного перемещения продукции, сопровождаемой соответствующими сертификатами. Это всего лишь устоявшийся миф.

Ярким примером, развенчивающим миф об автоматическом признании результатов испытаний и сертификации, является практика США, где органы по аккредитации являются подписантами соглашений MRA/MLA. В этой стране наличие у органа по оценке соответствия аттестата аккредитации, выданного членом ILAC, IAF, понимается как преимущество, но признаваться результаты деятельности таких органов в обязательной сфере будут лишь после прохождения ими дополнительной оценки в рамках того или иного регулирующего ведомства, т.е. фактически речь идет о механизме уполномочивания.

В данном контексте перед международными ассоциациями стоит задача обеспечения правильного использования аккредитации для целей государственного регулирования в соответствии с международными правилами и в то же время известной гибкости, допускающей в отдельных сферах небольшие отклонения правил аккредитации, устанавливаемых в региональных ассоциациях, а также регуляторами, от глобального подхода (но, конечно, не вступающие в противоречие с глобальным подходом). Иными словами, предлагается закрепить за региональными ассоциациями по аккредитации возможность интерпретации критериев аккредитации, учитывающей региональную специфику, позволяющей лучше отвечать запросам регуляторов и рынков, что фактически легитимизирует известную вариативность применения требований аккредитации.

Исходя из нашей текущей повестки и стоящих приоритетов, как минимум неразумно не воспользоваться такой возможностью. В противном случае, теряя темпы интеграции органов по аккредитации Евразийского региона, мы не сможем обеспечить учет интересов нашей промышленности, будем проигрывать в глобальной конкуренции и в конечном счете создадим предпосылки для сдерживания региональных интеграционных процессов и затормозим устранение технических барьеров во взаимной торговле.

Важно, что ILAC и IAF исходят из принципа разумной детализации правил, поскольку чем более детализированы правила на глобальном уровне, тем сложнее их имплементации и медленнее процесс обеспечения исполнения.

Основная задача — обеспечение эквивалентности результатов через применение стандарта 17011 и стандартов оценки соответствия, способы же реализации могут быть делегированы на уровень признанных региональных ассоциаций.

Действительно, опыт свидетельствует, что одно и то же требование стандарта может быть очень по-разному реализовано в разных правовых системах, и это находит полное понимание у наших зарубежных партнеров.

Далеко за примерами ходить не надо. Сегодня резко интенсифицировано сотрудничество органов по аккредитации стран — членов СНГ. При этом, несмотря на то что системы технического регулирования в наших странах имеют много схожих элементов, организационные решения в сфере аккредитации различаются, начиная с организационно-правовой формы органа по аккредитации и заканчивая процедурами работы. Однако такая ситуация не мешает демонстрации соответствия требованиям международных стандартов. Вместе с тем тот факт, что наши трактовки, находясь в допустимом коридоре стандарта 17011, порой значительно расходятся между собой, делает востребованной работу по синхронизации подходов.

Перед нами сегодня стоит задача поиска оптимальных решений, позволяющих одновременно двигаться по повестке, которую задают регуляторы,

органы по техническому регулированию, при этом оставаясь в поле международных стандартов деятельности органов по аккредитации и аккредитованных лиц. Данную задачу в условиях современных реалий можно решить только совместно, через механизм региональной ассоциации, поскольку именно этот уровень ИАС и IAF планируют наделить в большей или меньшей степени, но все же автономией в принятии решений по вопросам технического характера.

Критически важно воспользоваться имеющимися возможностями. Первым шагом в этом направлении является подписание национальными органами по аккредитации семи государств (Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдова, Россия и Украина) меморандума о сотрудничестве национальных органов по аккредитации государств — участников СНГ.

Формирование региональной ассоциации по аккредитации на Евразийском пространстве облегчается двумя факторами. Первый — тесное экономическое сотрудничество стран СНГ и глубина интеграционных процессов в регионе. Второй фактор — отсутствие языкового барьера. Не секрет, что основной проблемой стран СНГ, которые двигаются к вступлению в международные организации, является необходимость перевода документов на английский язык. С данной точки зрения наличие единого языка межгосударственного общения — значительное организационное облегчение, поскольку избавляет от необходимости переводить большой набор региональных и национальных документов, а также исключает «трудности перевода».

Сам процесс создания региональной ассоциации включает два основных этапа. Первый этап — правовое оформление и легализация, т.е. создание ассоциации в форме юридического лица. Как только это будет выполнено, появится возможность делегировать представителей ассоциации в международные организации, в том числе в Исполнительный комитет ИАС. Вторым этапом должно стать принятие в рамках ассоциации соглашения о взаимном признании результатов аккредитации, встраивание ассоциации во все интеграционные процессы в рамках региона (Евразийский экономический союз, зона свободной торговли СНГ) и гармонизация документов ассоциации с нормами национальных законодательных баз. После формирования ассоциации и принятия соглашения о взаимном признании будет запущен механизм взаимных паритетных оценок. Прохождение этих оценок внутри региона будет автоматически означать, что входящие в его состав органы по аккредитации признаны во всем мире.

В завершение коротко об асимметричности подходов в области неклинических исследований. В 2014 г. Агентство по защите окружающей среды США (*Environmental Protection Agency*, EPA) сообщило о модификации программы мониторинга соответствия принципам надлежащей лабораторной практики. Теперь выездные проверки лабораторий, проводящих неклинические

исследования, осуществляются только в том случае, если в EPA поступила заявка на регистрацию нового вещества. При этом ведомство не может требовать исполнения стандарта GLP ОЭСР и контролирует соблюдение принципов надлежащей лабораторной практики, установленных в США. В случае, если заявки на регистрацию вещества не поступало, в соответствии с законодательством США EPA не вправе осуществлять инспекцию.

Аналогичная программа реализуется Управлением по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов США (*Food and Drug Administration, FDA*), принимающим исследования, выполненные в соответствии с правилами надлежащей лабораторной практики FDA, в целях разрешения выпуска в обращение регулируемой продукции (*Code of Federal Regulations, Title 21, Part 58: Good Laboratory Practice for Nonclinical Studies*). При этом исследования, выполненные по стандарту GLP ОЭСР, принимаются к сведению и анализируются, но в случае выявления несоответствий данному стандарту, влияющих на результаты исследований, отклоняются.

Кроме того, FDA имеет право осуществлять выездные инспекции в связи заявлениями на выпуск в обращение регулируемой продукции, в том числе в отношении зарубежных лабораторий. Это подкрепляется нормой 21 CFR Ch.1 § 58.15, согласно которой испытательный центр должен допустить уполномоченного сотрудника FDA к осуществлению инспекции, в противном случае результаты исследования не рассматриваются.

Данный подход оспаривается представителями ряда европейских органов мониторинга как противоречащий руководящим документам ОЭСР, в частности Руководству по проведению инспекций испытательных центров и аудитов исследований, а также соглашению ОЭСР по признанию результатов неклинических лабораторных исследований (*Mutual Acceptance of Data, MAD*).

Таким образом, в настоящее время существуют барьеры, препятствующие признанию в США результатов неклинических лабораторных исследований, которые выполнены в соответствии с принципами надлежащей лабораторной практики ОЭСР, и ставящие под сомнение исполнение обязательств в рамках договоренностей по MAD. В этих условиях признание данных фактически становится односторонним обязательством присоединяющихся к программе MAD стран. При этом лаборатории, базирующиеся в США и генерирующие данные, принимаемые регулирующими органами других стран, не инспектируются ни органами мониторинга США (в силу национального законодательства), ни органами мониторинга принимающих результаты исследований стран (в силу требований руководящих документов ОЭСР). Режим бесконтрольности в отношении указанной категории лабораторий дает основания ставить под сомнение целостность полученных ими данных и безопасность регистрируемой для целей выпуска в обращение продукции.

Migin S.¹

*International cooperation in accreditation
as an instrument to provide acces of russian
goods to foreign markets to support export*

Бабокова О.В.²

**Перспективы выхода
регионального малого и среднего
бизнеса России на внешние рынки:
проблемы, решения, возможности**

Из опыта работы Центра поддержки экспорта в Курганской области

На сегодня у нас две новости, и как всегда, одна — плохая, другая — хорошая! Начнем с первой: налицо — значительные проблемы в выходе на внешние рынки регионального малого и среднего бизнеса России. Но прежде несколько слов о картофеле. Все знают, что его корнеплоды вкусные, питательные, могут быть использованы в любом виде, и даже порой помогают от разного рода заболеваний. Картофель — овощ, вполне способный заменить хлеб. Без него немыслима кухня многих народов мира. Проводя аналогию, можно сказать, что малый и средний бизнес, как картофель для человека, энергетически важен для здоровья и развития любой экономики.

Что нужно, чтобы вырос картофель? По большому счету, не так уж много: более-менее плодородная почва, вовремя уничтоженные сорняки и вредители, своевременный полив и благоприятная погода. Поэтому следующая аналогия более чем очевидна: бизнесу для роста нужна комфортная экономическая среда.

1 Migin Sergey — deputy head of Federal accreditation service.

2 Бабокова Ольга Викторовна — директор обособленного подразделения «Центр поддержки экспорта» ГУП «Бизнес-инкубатор Курганской области».

Вообще на сегодня о глобальной роли малого и среднего предпринимательства в развитии экономического потенциала России сказано уже немало. Тема популярна и злободневна. Однако факт остается фактом — воз пока что особо далеко не продвинулся: качество отечественного «картофеля» по-прежнему оставляет желать лучшего. Малый и средний бизнес и рад бы активно развиваться, но имеющаяся экономическая среда недостаточно для него плодородна и благоприятна: «удобрений» мало, «сорняки» душат, да и экономический климат (и отечественный, и мировой) мягкой погодой не балует.

В 2014 г. по заданию Минэкономразвития России в регионах проводился большой опрос экспортно ориентированных предприятий с целью выявления проблем в доступе на зарубежные рынки, что было связано с доработкой соответствующей Дорожной карты.

Первая и, пожалуй, самая главная проблема на сегодня — слабая готовность малого и среднего бизнеса к экспортной деятельности в целом. Причем сами же предприниматели обозначают это как собственную проблему. Разумеется, есть много предприятий, успешно реализующих свою продукцию за рубежом, но наряду с ними еще больше компаний, которые хотят экспортировать свою продукцию, не в состоянии сделать это. Среди факторов собственной неготовности к экспорту предприниматели называли следующие: отсутствие хорошей маркетинговой профессиональной подготовки соответствующих специалистов, слабая ориентация бизнесменов в специфике тех или иных зарубежных рынков вследствие незнания, где можно взять такую информацию. Для регионального малого и среднего бизнеса также характерна слабая защита прав интеллектуальной собственности, что препятствует выходу небольших инновационных компаний на мировые рынки. Предприниматели попросту опасаются, что технология будет быстро скопирована.

Кроме того, фактором неготовности предпринимателей к экспортной деятельности являются психологические барьеры. Некоторые считают, что экспорт — слишком сложный процесс, сопровождаемый бумажной волокитой, языковыми барьерами, незнакомой юридической базой и целым букетом разного рода неприятностей. Проще говоря, они интуитивно избегают того, что им незнакомо и таит в себе потенциальную вероятность ошибок.

К этому следует добавить тот факт, что некоторые предприниматели недооценивают важность грамотного брендинга как способа существенного повышения стоимости товара, часто не имеют возможности вкладывать средства в продвижение товара за рубежом. В итоге многие их товары не выдерживают конкуренции: с европейскими товарами — по качеству, с товарами-аналогами из стран СНГ — по цене.

В числе экономических факторов, значительно тормозящих выход на внешний рынок, постоянно упоминались тарифы естественных монополий в России, например, слишком высокие расценки на электричество (в большей сте-

пени это проблема именно Курганской области) и завышенные тарифы на железнодорожные перевозки, что при поставках товара из азиатской части, скажем, в Европу, делает его совершенно неконкурентным по цене при надлежащем качестве.

Много нареканий было и на отсутствие действенных механизмов налогового стимулирования. Более того, предприниматели жалуются на сложности с возвратом НДС. Причем, согласно полученной информации, недовольство вызывает не только и не столько сам факт отказа в возмещении НДС, а необходимость перед этим собирать множество различных документов и справок. Ситуация порой доходит до абсурда. Опасаясь того, что налоговый орган непременно найдет причины, чтобы не возмещать НДС, бизнесмены поступают просто — закладывают размер НДС в изначальную стоимость товара и не обращаются за возмещением. О какой конкурентоспособности российских товаров по цене в этом случае может идти речь?

Есть нарекания и к стилю общения представителей фискальных органов с бизнесом. Многие предприниматели жалуются на грубое обращение сотрудников налоговой службы, их слишком формализованный подход, например, в части штрафования за незначительные нарушения. Один предприниматель приводил такой яркий пример: оплата по контракту прошла у него 30 апреля, из-за праздников банк он смог известить только 11 мая, тем самым нарушив установленные сроки. Он пытался объяснить, но дело закончилось штрафом. При этом не принималось во внимание, что предприятие давно является экспортером, у него хорошие объемы продаж, прозрачные зарплаты, соответственно в бюджет региона идут хорошие налоговые отчисления. Все эти, по мнению предпринимателя, заслуги во внимание просто не принимались.

Серьезным препятствием для бизнеса является как недостаток собственных денежных средств, так и недостаток финансовой поддержки государства. В частности, это касается доступных и дешевых кредитов. В результате у предпринимателей не хватает средств на модернизацию, покупку технологий, лицензирование собственной продукции и прохождение международной сертификации, наем высококвалифицированных кадров.

Кстати, последнее обстоятельство — отдельная тревожная тема. Актуальна она, конечно, для России в целом, но для Курганской области и подобных ей регионов эта проблема уже просто критична. Практически вся талантливая и перспективная молодежь уезжает из области в соседние более развитые города: сначала учиться в высших и средних учебных заведениях, а затем остается там жить и работать. А ведь они все — потенциальные рабочие кадры для региональных предприятий, на которых трудятся сегодня в основном люди старшего поколения. Обозримые перспективы этих предприятий туманны: через 10–15 лет нынешние работники уйдут на пенсию, и если ситуация в регионе кардинально не изменится, то заменить их будет просто нечем.

Разумеется, все вышеназванные причины, тормозящие развитие экспортной деятельности бизнеса, — лишь верхушка айсберга. Есть еще масса обстоятельств, связанных с глобальными политическими и экономическими факторами, т.е. факторами, на которые вряд ли может повлиять наше государство. Следовательно, названные проблемы бизнеса в рассматриваемой сфере вряд ли будут комплексно и всецело решены в ближайшие годы. И это — плохая новость!

Хорошая же новость в том, что несмотря ни на что, повод для оптимизма есть. И заключается этот оптимизм в возможностях, которые появились у российского бизнеса. Условно их можно разделить на внешние и внутренние. К *внешним* можно отнести все то, что происходит в мировой экономике и на что Правительство РФ повлиять не в силах. Спад спроса на нефть, от которой пока еще очень чувствительно зависима российская экономика, спровоцировал резкое ослабление рубля. Для населения России в этом факторе, конечно, мало хорошего, но бизнес получил ощутимый трамплин для выхода на зарубежные рынки. Отечественная продукция стала прежде всего гораздо более привлекательной для покупателей из стран СНГ, особенно из стран — членов Таможенного союза. По информации от предпринимателей, контракты, по которым годами велись переговоры, неожиданно стали подписываться зарубежными партнерами, появились новые заказы, началось оживление внешней торговли.

К *внутренним* возможностям относятся действия государства по поддержке малого и среднего бизнеса и внутренний потенциал самих предприятий. Говоря о поддержке бизнеса государством, хочется отметить, что прогресс в этом направлении есть. Не такой стремительный, как хотелось бы, но за последнее десятилетие очевидный. Взять хотя бы появление специализированных институтов государственной поддержки малого и среднего предпринимательства: бизнес-инкубаторы, гарантийные фонды, центры кластерного развития, центры поддержки экспорта и т.п. Причем это вовсе не какое-то ноу-хау, а всего лишь намерение внедрить в нашей стране положительный зарубежный опыт. В развитых и развивающихся странах такие структуры давно стали незаменимым инструментом государства в сфере поддержки развития малого и среднего бизнеса. Предприниматели с удовольствием пользуются всем тем спектром услуг, которые им оказываются либо на безвозмездной основе, либо на очень льготных условиях. У России, конечно, своя специфика: для нас подобные организации слишком «молодые», им еще предстоит нарабатывать свой опыт, завоевывать доверие и авторитет у бизнеса. Большинство людей, не вполне представляющих себе суть деятельности таких учреждений, часто относятся к ним с предубеждением или недоверием. Это вполне ожидаемо: все, что непонятно или малознакомо, автоматически воспринимается в негативной тональности. Поэтому представители структуры господдержки для повышения лояльности к ним бизнеса вынуждены вести деятельность в двух направлениях: с одной стороны, стараться максимально качественно и эффективно исполнять свои прямые обязанности, а с другой — активно рассказывать о своих организациях, их возможностях и достижениях. В связи с этим

нынешние размышления по поводу перспектив выхода малого и среднего бизнеса на внешние рынки будут проходить именно через призму деятельности Центра поддержки экспорта в Курганской области.

Для начала важно понимать, что Курганская область на сегодняшний день — не самый благополучный в экономическом плане российский субъект, который к тому же окружают весьма богатые соседи — Тюменская, Свердловская и Челябинская области. Все это довольно развитые регионы, где экономическая ситуация на порядок лучше. Курганская же область как минимум два десятилетия входит в списки дотационных. Данное обстоятельство определяет специфику деятельности региональных государственных структур, так или иначе связанных с экономикой: работать на этой территории непросто, поскольку важна результативность, а при низкой активности предпринимателей в части создания новых производств говорить о существенном прогрессе пока не приходится.

Вместе с тем это не повод опускать руки. Напротив, это — повод работать, выстраивать диалог с бизнесом, доносить до органов исполнительной власти проблемы предпринимателей — от небольших до самых глобальных. Это именно тот случай, когда капля камень точит. По большому счету все организации государственной поддержки являются своего рода информационным мостиком между предпринимателями и государством в лице чиновников. В их силах сделать максимум возможного по улучшению экономического климата для обеспечения успешного роста бизнеса. Безусловно, очень многое зависит непосредственно от руководства организаций инфраструктуры государственной поддержки. Чем активнее руководитель, чем больше он лично заряжен на всевозможное содействие бизнесу, который он рассматривает как своего желанного и драгоценного клиента, чем меньше в нем чиновничьего снобизма и тяги к бюрократии, тем быстрее его организация получает признание и положительную обратную связь от предпринимателей.

Как упоминалось выше, на пути выстраивания диалога с бизнесом стоит острое недоверие последнего к любым государственным структурам. Три года назад, в 2012 г., когда Центр поддержки экспорта был только создан в Курганской области, одной из первых задач стало формирование специализированной контактной базы предприятий, желающих получать государственную поддержку в выходе на зарубежные рынки. Официальное название этой базы звучит одинаково во всех регионах и отличается только названием области: «Реестр экспортно ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса Курганской области». Создание такого Реестра — не только одна из первых задач, но и одна из первых проблем. Предпринимателям направлялись информационные письма о создании Центра поддержки экспорта, напрямую обзванивались руководители предприятий, была проведена PR-кампания с использованием различного рода СМИ и рекламных носителей. По логике ожидалось, что от желающих отбоя не будет: услуги по поиску партнеров за рубежом, перевод рекламно-информационных материалов, финансиру-

ние аренды выставочной площади на международных выставках и многое другое — все на совершенно безвозмездной основе! Отнюдь. Оказалось, что бизнес относится к вновь созданному Центру с недоверием, если не сказать больше: с опаской. Первые два десятка предприятий для регистрации в Реестре приходилось словно на аркане тащить. Доходило до курьезного: сотрудники Центра звонят и вежливо предлагают прийти пообщаться, узнать, какие услуги Центр оказывает, чем конкретно может помочь, направляют регистрационную анкету для включения в Реестр, но в ответ нередко звучат просьбы не беспокоить, причем порой в весьма резкой форме. Было ощущение, что предприниматели воспринимают Центр не как потенциальную помощь, а как угрозу своему благополучию. Они не могли поверить, что государство готово делать для них что-либо бесплатно, во всем искали подвох.

К счастью, те времена благополучно канули в Лету. Плотная работа с бизнесом, популяризация деятельности Центра через информирование об успехах предприятий, активно сотрудничающих с Центром и, конечно, во многом «сарафанное радио» сделали свое благое дело — отношение предпринимателей к Центру значительно изменилось. На сегодняшний день в Реестре Центра зарегистрировано 86 предприятий, либо уже являющихся действующими экспортерами, либо готовых ими стать в ближайшей перспективе. Для справки: общее количество экспортеров Курганской области в 2014 г. составило 77 предприятий, из них 51 пришлось на долю малых и средних. Несколько предприятий стало экспортировать свою продукцию впервые благодаря поддержке и содействию Центра.

Таким образом, Центр уже выполняет одну из трех поставленных перед ним задач: увеличение доли субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме экспорта Курганской области. Целенаправленно ведется работа и по реализации двух других: увеличение общих объемов экспорта предприятий региона и расширение доли именно несырьевого экспорта, т.е. снижение до минимума поставок за рубеж сырья и товаров с низкой добавленной стоимостью.

Если говорить о товарах с высокой добавленной стоимостью, то основные отрасли экспорта Курганской области — машиностроение, металлообработка, электроэнергетика и строительные материалы. К сожалению, до сих пор присутствует и значительная доля сырьевого экспорта. В основном это продукция лесозаготовительной промышленности. Как отмечалось, одна из основных задач на сегодня — максимально минимизировать эту долю за счет поддержки товаропроизводителей. В связи с этим приоритеты Центра составлены следующим образом: на первом месте — поддержка региональных предприятий-производителей, на втором — торговых компаний, реализующих региональную продукцию с высокой добавленной стоимостью, и лишь на последнем — предприятий, экспортирующих обработанное сырье.

География же регионального экспорта, конечно, во многом определяется месторасположением Курганской области: с юга регион напрямую граничит

с Республикой Казахстан. А с учетом того, что Казахстан сейчас входит в Таможенный союз и торговые сделки с казахстанскими партнерами не облагаются таможенными пошлинами, логично, что основные внешнеэкономические интересы регионального бизнеса устремлены именно в этом направлении.

Здесь важно сделать оговорку. Формально поставки в Казахстан не являются экспортом, поскольку таможенной границы между Казахстаном и Россией не существует, соответственно и факт пересечения границы товаром не фиксируется таможенными службами. Однако торговые сделки с контрагентами из Казахстана все же носят внешнеэкономический характер, поэтому Минэкономразвития России — непосредственный куратор всех Центров поддержки экспорта в субъектах РФ — позволяет оказывать поддержку и содействие малому и среднему бизнесу, который интересуется выходом на рынок Казахстана. Это же относится и к рынкам всех стран Таможенного союза.

Из остальных направлений, помимо стран Таможенного союза (Казахстан, Беларусь, Армения и Киргизия), можно выделить поставки в Туркмению, Узбекистан, Азербайджан, Вьетнам, Монголию. Есть поставки в Венесуэлу и Канаду. Зауральский бизнес проявляет интерес и к Китаю, но он рассматривается прежде всего с целью покупки технологий или оборудования для производства конкурентоспособных на внешних рынках товаров. В этом направлении Центр также уполномочен оказывать поддержку, поскольку для региона стратегически важно способствовать модернизации предприятий.

Для того чтобы более четко представлять себе весь спектр возможностей Центра поддержки экспорта по содействию предприятиям в выходе на зарубежные рынки, рассмотрим основные направления оказания поддержки.

Можно условно выделить четыре ключевых блока услуг Центра: информационно-аналитические, консультационные, образовательные и организационные.

Информационно-аналитические услуги включают электронную рассылку участникам Реестра с приглашением на мероприятия Центра и информирование об иных актуальных мероприятиях, которые могут представлять интерес для экспортеров, о значимых событиях в сфере внешне-экономической деятельности (ВЭД), потенциальных деловых партнерах и коммерческих запросах. К этому же блоку относится содействие в получении необходимой аналитической информации об отраслевых рынках, софинансирование маркетинговых исследований, содействие в приведении продукции в соответствие с требованиями, необходимыми для экспорта (например, сертификация продукции), обеспечении защиты интеллектуальной собственности (например, получение патентов на результаты интеллектуальной деятельности). Такие услуги, безусловно, востребованы, поскольку значительно экономят средства малого и среднего бизнеса на получение необходимой для экспорта документации или информации.

Для получения аналитики по отраслевым рынкам Центр активно использует различного рода платные и бесплатные интернет-сервисы (например, сервис запросов в торговые представительства России за рубежом, расположенный на портале внешнеэкономической информации ved.gov.ru), а также ежегодно приобретает на коммерческой основе доступ к электронной базе данных таможенной статистики, позволяющей по коду товарной номенклатуры ВЭД (ТН ВЭД) получить информацию, в каком направлении осуществлялись экспортные поставки из России за интересующий заказчика период.

К информационно-аналитическому блоку можно также отнести осуществление обратной связи от предпринимателей к органам исполнительной власти. Нередко по заданию регионального правительства или Минэкономразвития России центры государственной поддержки проводят различного рода опросы среди предпринимателей, выявляя основные болевые точки, мешающие развитию их бизнеса.

Следующий блок — оказание *консультационных услуг*, связанных с ВЭД предприятия. Как правило, большинство консультаций сотрудники Центра осуществляют самостоятельно, так как вопросы в большинстве своем типичные: какие документы нужны, чтобы начать экспортировать продукцию в другую страну, каковы нормы таможенно-тарифного регулирования в том или ином государстве, какие документы необходимы для возврата НДС, каковы требования к оформлению экспортного контракта и т.п. Если проработка ответа на вопрос требует особой квалификации, центры вправе привлекать внешних экспертов, специализирующихся на теме запроса. Как правило, пул этих экспертов уже наработан, поэтому ответ можно получить достаточно оперативно. Разумеется, в этом случае оплата консультации происходит полностью за счет Центра.

К этому же блоку относятся услуги Центра по переводу на иностранные языки рекламно-презентационных материалов, документации, необходимой для экспортной сделки, и даже сайтов. Базово все сотрудники Центра в обязательном порядке владеют как минимум одним иностранным языком, чаще всего английским. Поэтому часть работы, связанной с переводом, сотрудникам Центра вполне по силам выполнить самостоятельно. В случае если переводу подлежит слишком большой объем текста, либо он носит узконаправленный технический характер, что вызывает необходимость привлечения высокопрофессионального переводчика, предприниматель может обратиться в переводческие бюро. В этом случае оплата будет осуществляться за счет Центра по заявке от предпринимателя. Есть здесь, конечно, и узкие моменты. Дело в том, что бюджет на каждый вид услуги Центром закладывается в начале года и согласуется с Минэкономразвития России. Предусмотреть объемы востребованности того или иного вида поддержки в целом можно, но порой происходят и накладки. Например, любые поступающие в Центр заявки на оказание той или иной услуги рассматриваются по мере их поступления. Поэтому в конце года вполне может оказаться, что

на момент подачи заявки финансовый бюджет на оказание требуемой услуги уже исчерпан. В таких случаях приходится объяснять ситуацию и отказывать, либо предлагать подождать до начала нового года. Это, конечно, рабочие моменты и вопросы грамотного подхода к планированию.

Следующий блок услуг — *образовательный*. Известно, что в бизнес люди приходят с совершенно разным уровнем профессиональной подготовки и не всегда даже с высшим образованием. Чаще всего это характерно для малого бизнеса. Научился человек что-то делать хорошо, оформляет индивидуальное предпринимательство. Развивается. Со временем производство растет, бизнес набирает обороты, есть желание перейти на новый, качественно более высокий уровень. Теперь это уже общество с ограниченной ответственностью с совершенно другой парадигмой существования и развития. Со временем предприниматель осознает свою готовность выйти на зарубежные рынки, но нанять профессионала в данной сфере для него пока затруднительно. Учиться самому времени нет. Вот тут-то на помощь приходит центр, который предварительно проводит опрос среди участников Реестра относительно интересных и необходимых для понимания тем, связанных с ВЭД. На основе обратной связи от предпринимателей центр формирует план семинаров-практикумов на год, для проведения которых приглашает компетентных и признанных в своей области экспертов. По длительности семинары обычно небольшие: от трех-четырех часов до максимум одного-двух дней. Все зависит от сложности или глобальности обсуждаемой темы. В среднем региональные центры проводят минимум шесть образовательных мероприятий в год. Некоторые центры при наличии хорошего бюджета (а он, к слову, у всех центров разный, так как не в последнюю очередь зависит от объемов регионального финансирования) организуют серию образовательных курсов по повышению квалификации в сфере ВЭД с выдачей официального подтверждающего документа установленного образца.

Таким образом, предприниматели за счет государства в лице центра получают реальную возможность существенно повысить свой образовательный уровень. Разумеется, у этой медали есть и обратная сторона. У ныне существующего подхода, во-первых, нет пошаговой системности, что важно для эффективного усвоения новых знаний, а во-вторых, центры сами решают, какого эксперта пригласить. Минэкономразвития России в силу ограничений по антимонопольному законодательству не может давать здесь никаких рекомендаций центрам, за исключением того, чтобы собирать больше отзывов об экспертах и обмениваться информацией между собой. В результате в первые годы, пока у центров не было наработанной базы высококвалифицированных экспертов, некоторые обжигались, приглашая провести семинар так называемых болтунов, которые вели только сугубо теоретические рассуждения, не подкрепленные практикой, а порой и значительно отходили от заявленной тематики семинара. Но сегодня эта проблема по большому счету решена, у центров есть доступ к общей электронной базе, куда вносятся отзывы обо всех организациях, с которыми данный центр имеет опыт

сотрудничества: это и консалтинговые компании, и исследовательские агентства, и разного рода эксперты, и компании, выступавшие операторами бизнес-миссий и выставок. Имеется даже внутренний «блэк-лист»: включенные туда компании или персоналии уже не смогут навредить своим непрофессионализмом ни одному центру — их просто никто не будет приглашать. Напротив, высокопрофессиональные организации или эксперты получают в этой информационной базе свою «минуту славы». Так что внутренний фильтр сейчас настроен и работает на эффективность оказания поддержки, и в этом заслуга как самих центров, так и сотрудников Минэкономразвития России, курирующих инфраструктуру поддержки малого и среднего бизнеса.

Четвертый, заключительный, блок услуг — *организационный*. Это, пожалуй, один из самых важных и обладающих исключительно практической направленностью блок. К услугам этого блока относится организация различного рода мероприятий, связанных с ВЭД. Мероприятия могут быть как регионального или федерального значения (конференции, выставки с участием зарубежных компаний, приглашение иностранных делегаций на переговоры и т.п.), так и международного (бизнес-миссии и участие российских предприятий в международных конгрессно-выставочных мероприятиях за рубежом). Особое внимание уделяется именно последним, поскольку для бизнеса очень важно презентовать свою продукцию широкому кругу потенциальных партнеров за пределами страны. К тому же результатом подобных мероприятий (при условии качественной предварительной подготовки) становятся вполне ощутимые экспортные контракты, итоговое годовое количество которых, в свою очередь, является, пожалуй, самым главным показателем эффективности работы центра.

Направления и состав бизнес-миссий определяются в соответствии с анализом наличия конкурентоспособных предприятий в различных отраслях промышленности региона. Дополнительно рекомендуется знакомиться с планом приоритетных направлений бизнес-миссий Минэкономразвития России и предложениями от ее торговых представительств за рубежом. По требованиям Минэкономразвития в каждой такой деловой поездке должны принимать участие не менее трех компаний. Однако если вести разговор именно о бизнес-миссии, а не об участии в выставке, то по опыту работы центров выявлено, что оптимальной является делегация из шести-десяти участников. Зарубежные партнеры охотнее принимают участие в организуемой бирже контактов, если приезжает внушительная делегация, особенно если бизнес российских участников представляет одну отрасль. Поскольку не всем регионам под силу собрать более трех представителей одной-двух отраслей, центры по мере возможности стараются кооперироваться. Так, в октябре 2014 г., сразу несколько центров (Курганской, Омской и Нижегородской областей) организовали комплексную бизнес-миссию в Армению. В результате презентацию российских предприятий и следующую за ней биржу контактов посетило более 150 армянских предпринимателей. По итогам бизнес-миссии был подписан ряд соглашений и контрактов.

Теперь о технологии подготовки бизнес-миссии. Есть два пути. Первый, не самый популярный — в центр обращается предприниматель с просьбой организовать бизнес-миссию. Центр делает информационную рассылку с целью выявления желающих принять участие в деловой поездке в обозначенную страну. Второй, наиболее частый, для определения странового направления центр проводит предварительный опрос предпринимателей, выявляя, рынки каких стран бизнес рассматривает для себя как наиболее привлекательные.

В каждом случае центр формирует список для проработки, в него входят компании, продукция которых представляется перспективной для вывода на выбранный рынок. Центр определяет основные направления путем анализа открытых источников (например, путеводитель по ведению бизнеса, разрабатываемый торгпредствами, а также подготовленные ими аналитические справки, факты из Интернета о перспективности развития данного экспортного направления, статистика, представленная на сайте Федеральной таможенной службы, и др.). Эффективным механизмом в привлечении компаний к участию в мероприятии также может стать сотрудничество с отраслевыми ассоциациями и организациями инфраструктуры поддержки.

Выбор оператора бизнес-миссии — очень ответственный этап в реализации проекта, так как именно от его работы во многом зависит успех в целом. Исходя уже из наработанного опыта, можно сделать вывод, что эффективнее всего, когда операторами по реализации проекта выступают и торгпредство, и консалтинговая компания, специализирующаяся в области организации деловых визитов в выбранную страну. В таком случае Центр выступает оператором по координированию и распределению обязанностей между своими партнерами. Как правило, торгпредство отвечает за деловую программу, а консалтинговая компания — за содействие в бронировании гостиницы, организации трансферов, переводческих услуг и самое главное организации дополнительных переговоров с как можно большим числом целевых компаний и визитов на предприятия в соответствии с потребностями регионального бизнеса. Безусловно, некоторые вопросы торгпредство и консалтинговая компания могут решать совместно по согласованию.

Здесь следует остановиться на одном моменте: необходимо учитывать, что о планируемом визите торгпредство надо информировать не менее чем за два месяца в соответствии с установленной формой. Наилучший вариант, когда у центра есть возможность сообщить об этом еще раньше: за три-пять месяцев, что даст возможность подойти комплексно к разработке визита и соответственно повышает результативность поездки.

Планируя привлечение торгпредства к содействию в организации бизнес-миссии, следует проанализировать, насколько необходимо участие торгпредства в проекте, какие задачи оно реально может помочь решить, поскольку торгпредства тоже имеют различный потенциал для оказания поддержки. Это зависит от целого ряда факторов: размер штата торгпредства и его качествен-

ный состав, загруженность именно в планируемый период (например, прибывает во время проведения бизнес-миссии в страну важная правительственная делегация из России), насколько в принципе руководство торгпредства желает реально провести работу, а не для галочки. В связи с этим следует отметить, что есть очень эффективные команды, а есть команды, которые будут только помехой в связи с высокой бюрократизованностью и формализованным подходом к делу. Оценить это можно на начальном этапе реализации проекта, когда формируется группа потенциальных участников и оформляются запросы по каждому через сервис запросов в торгпредства на едином портале внешнеэкономической информации (www.ved.gov.ru). Запросы, как правило, направлены на получение первичной информации о состоянии рынка продвигаемой продукции, а также на получение контактов потенциальных партнеров. Если есть сомнения, то можно запросить мнение торгпредства о целесообразности участия в проекте той или иной компании. В случае если торгпредство достаточно оперативно реагирует на все запросы и предоставляет ответы в соответствии с установленным регламентом (не более месяца), то оно — достойный партнер для реализации проекта.

К сказанному выше следует добавить, что у всех торгпредств и различные возможности по организации визита: некоторые обладают возможностью предоставления помещения для переговоров, обеспечения трансферов (от гостиницы к месту проведения деловых мероприятий и обратно) и переводчиков на безвозмездной основе, а некоторые не обладают ресурсами подобного рода. Как правило, торгпредство, как отмечалось, отвечает за организацию деловой программы, в которую входят посещение отраслевых министерств, технопарков, торгово-промышленных палат, организация биржи контактов, посещения предприятий с целью обмена опытом или знакомства с новыми технологиями. Соответственно трансферы, услуги перевода, помещение для переговоров зачастую приходится оплачивать из средств центра оператору, предложенному торгпредством. Данные вопросы оговариваются на начальном этапе путем направления письма в торгпредство с указанием своего намерения организовать деловой визит и запросом информации о его возможностях в поддержке проекта. Для сокращения издержек бизнеса на трансферы и проживание иногда есть смысл заказывать данный пакет услуг через туристических операторов.

Параллельно с направлением запросов в торгпредство компаниям предлагается провести маркетинговое исследование, которое нередко может осуществить консалтинговая компания, выбранная в качестве оператора. Консалтинговую компанию часто выбирают по рекомендации торгпредства и коллег из других центров. Лучше, если оператором выступит компания, действующая на территории той страны, в которую запланирован деловой визит. Для проверки данного оператора можно с ним договориться о проведении вебинара на безвозмездной основе в рамках первого организационного собрания.

Реализуя проект бизнес-миссии, необходимо проводить анализ, есть ли смысл в рамках визита в страну принять участие в отраслевой междуна-

родной выставке. Некоторые проекты этого не требуют. Тем не менее, если в рамках проекта организовано посещение международных выставок соответствующей тематики, это, безусловно, повышает эффективность поездки. Посещение таких площадок позволяет компаниям выявить своих конкурентов и изучить их предложение, найти дополнительные контакты для построения взаимовыгодного сотрудничества в будущем, узнать основные правила игры в своем сегменте рынка. Если же анализ показывает, что участие в выставке в несколько раз увеличит возможность заключения экспортных контрактов на месте, то это мероприятие обязательно для включения в проект.

Подготовка участия в выставке — очень масштабный блок работ, включающий следующие основные шаги:

- определение требуемой площади (зависит от числа участников), бронирование и оплата соответствующего стенда. Как правило, лучше бронировать стенд заранее, так как стоимость квадратного метра в этом случае будет дешевле);
- оплата организационного взноса за каждого участника;
- заказ и оплата дополнительного оборудования по согласованию с компаниями;
- разработка плакатов для оформления стенда, рекламных материалов листовок, проспектов, буклетов, для чего необходимо заключить соглашение с соответствующей компанией. Если в этом направлении отладить работу по одному проекту с выбранным оператором, то следующие проекты уже будут идти гораздо проще. Центр может профинансировать полностью данный блок работ. Кроме того, существует практика, когда центр оплачивает разработку дизайна плакатов, проспектов, визиток и их перевод на английский язык, а за печать материалов компании платят самостоятельно. Нужно отметить, что в разработке оформления стенда следует придерживаться принципа минимализма: плакаты должны быть выполнены в одном стиле, не содержать много текста (лучше больше фотографий продукции), а также быть легкими и компактными, чтобы их можно было перевозить с собой. Подготовленные материалы, как правило, передаются на финальном организационном собрании;
- подготовка и передача информации о компаниях выставочному оператору для размещения в каталоге;
- каждой компании дается задание заранее ознакомиться со списком участников выставки и определить, с кем из них они хотели бы провести переговоры. В свою очередь, компании должны предоставить в центр список, для того чтобы сотрудник — руководитель проекта мог определить требуемое число переводчиков для обеспечения эффективной работы.

Организация бизнес-миссии без участия в международной выставке состоит, как правило, из следующих шагов:

- формирование списка потенциальных участников, его проработка;

- организация семинара по особенностям ведения бизнеса в выбранной стране, выявление заинтересованного в развитии данного экспортного направления бизнеса;
- направление запросов по компаниям в торгпредства, проведение маркетинговых исследований, определение оператора;
- разработка программы, направление детальной информации с указанием ожидаемых результатов компаний в установлении сотрудничества с зарубежными партнерами;
- организационное собрание;
- реализация проекта;
- формирование отчета по итогам, распространение информации об итогах в СМИ, желательно с интервью с представителями компаний-участниц;
- сопровождение установленных контактов, доведение компаний до заключения экспортных контрактов. Очень важный этап, так как обработка достигнутых договоренностей должна осуществляться сразу по возвращению. Возможно, что компаниям будет требоваться помощь в разработке грамотного коммерческого предложения, разработке экспортного контракта, определении специальных требований, которые необходимо учитывать при работе с зарубежным партнером, определении оптимальной логистической схемы и т.д.

При комплексном подходе к организации бизнес-миссий экспортные контракты могут быть заключены в рамках работы на выставочном стенде либо в ходе деловых переговоров. Но чаще всего итогом проекта становится подписание меморандумов о сотрудничестве, предполагающих предварительную проработку условий работы, прежде чем выйти на экспортные поставки. Задачей центра является сопровождение проработки данных меморандумов после завершения проекта. Очень часто компании после участия в бизнес-миссии откладывают это на потом, чего никоим образом нельзя допускать. Поэтому еще на этапе подготовки к участию в проекте компании центр старается мотивировать на плодотворную работу после завершения проекта. Таким образом, одной из важных задач центров в рамках организационного блока услуг становится контроль над проработкой ключевых контактов в соответствии с полученными отчетами компаний и оказание всесторонней поддержки в случае необходимости.

Итогом проекта также может стать создание паспорта проекта по продвижению продукции наиболее успешных компаний. Паспорт проекта оформляется при взаимодействии центра, торгпредства и Минэкономразвития России. В него вносят описание практических шагов и сроки по доведению компании до экспортных контрактов. Данный документ утверждается министром экономического развития РФ.

Таким образом, в последнее время государство достаточно активно стремится выработать эффективную систему поддержки малого и среднего предпринимательства в части активизации и повышения его экспортного потенциала.

Не следует забывать и об основных естественных преимуществах самого малого и среднего бизнеса, которые можно использовать себе во благо. Малому бизнесу свойственна более быстрая адаптация к конъюнктурным изменениям, предприниматели быстрее приспосабливаются к изменяющимся обстоятельствам. Поэтому малые и средние предприятия быстрее могут выводить свои продукты на рынок в отличие от крупного бизнеса, особенно если последний отягощен избыточными бюрократическими процедурами.

У малого и среднего бизнеса есть возможность работать в тесной кооперации с крупным бизнесом, забирая часть процессов на аутсорсинг. Сейчас это более чем актуально. В регионах проводится большая работа в данном направлении.

Малый бизнес, как правило, хорошо знает потребителей в своей узкой рыночной нише и способен проникать в те ниши, которые по тем или иным причинам не очень интересны крупному бизнесу.

Таким образом, на сегодняшний день у регионального малого и среднего бизнеса есть минимальный набор возможностей, который при грамотной политике, проводимой государством в сфере поддержки бизнеса и отчетливого желания самих предпринимателей продвигаться вперед несмотря ни на что, может перерасти в оптимальный комплект эффективных решений, благодаря которым количество успешных экспортеров в России будет год из года увеличиваться.

В завершение хотелось бы привести яркую цитату одного из курганских предпринимателей, который на вопрос о том, что ему нужно от государства, чтобы он стал экспортером, ответила: «Нам не нужна рыба, дайте нам удочки, рыбу мы сами наловим». Поэтому важно и в дальнейшем проводить работу по предоставлению предпринимателям действенных инструментов, тех самых «удочек», с помощью которых они смогут поймать своих золотых рыбок и обеспечить активизацию экспортной деятельности в стране!

Bobokova O.¹

Prospects and possibilities of export activities of SME from Russian regions: problems, opportunities, solutions

¹ Babokova Olga — Director separate division “Export support center” of State Unitary Enterprise “Business Incubator of Kurgan Region”.

Замотин А.Н., Репина Д.И.¹

Анализ основополагающих документов Агентства по продвижению экспорта Бразилии (*Apex-Brasil*) в рамках исследования практики поддержки экспорта

Экспорт представляет собой важнейшее направление государственных интересов как развитых, так и развивающихся стран. Правительства стран принимают различные решения, стремясь увеличить экспортный потенциал производимой продукции и (или) сырья. В целях повышения развития ключевых секторов экономики, увеличения ВВП, создания новых рабочих мест и пополнения бюджета государства заинтересованы в стратегической поддержке экспортеров продукции, особенно с высокой степенью переработки.

Конкурентная борьба за увеличение доли своей продукции на международных рынках подталкивает государства к разработке и практическому применению различных специальных инструментов для стимулирования развития экспортного производства и в целом расширения экспорта. Это могут быть меры, основанные на доступе к финансовым ресурсам (кредитование, страхование, субсидирование и т.д.), которые, считаясь важнейшим инструментом и по сей день, тем не менее медленно, но верно, отстают на второй план. На первый же план выходят меры, связанные со стимулированием компаний к экспортной деятельности. Например, Правительство РФ распоряжением от 29 июня 2012 г. № 1128-р приняло Дорожную карту по поддержке доступа на рынки зарубежных стран и поддержке экспорта, которая представляет собой комплекс мероприятий, направленных на формирование благоприятного делового климата в стране, увеличение числа организаций-экспортеров, наращивание объемов российского несырьевого экспорта. Основная идея Дорожной карты — способствовать формированию широкого слоя конкурентоспособных, активных предпринимателей-экспортеров, в том числе из среды малых и средних предприятий, в результате чего должна сформироваться стимулирующая экспорт институциональная среда,

¹ Замотин Александр Николаевич — старший научный сотрудник Института торговой политики НИУ ВШЭ; Репина Дарья Игоревна — студентка 2-го курса бакалавриата Факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ.

обеспечивающая конкурентоспособные условия деятельности российских компаний на международных рынках [1]. В государственной программе Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» (утверждена постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 330) ставятся амбициозные планы: число организаций-экспортеров за период ее действия (до 2018 г.) должно увеличиться в 1,5 раза (не менее чем одна организация-экспортер на каждые 100 зарегистрированных юридических лиц) [2]. Внимательное изучение названных документов со всей очевидностью показывает, что в последнее время в российской практике поддержки экспортной деятельности появился новый инструментарий, в основном за счет образования специализированных организаций. Связано это с применением международно принятой практики поддержки экспорта, которая направлена на административное разделение функционала между государственными органами и частными организациями, что позволяет разгрузить и оптимизировать государственный аппарат, а также значительно увеличивать долю отечественного экспорта в международной торговле.

Для нашего исследования особый интерес представляет бразильский опыт поддержки организаций-экспортеров. Это связано, в частности, с тем, что Россия и Бразилия являются стратегическими партнерами, сотрудничество которых на высоком уровне осуществляется в разных сферах. Учитывая укрепление связей в рамках БРИКС, в настоящее время наблюдается тенденция по наращиванию взаимодействия между нашими странами во всех отраслях экономики и промышленности. Одно из перспективных направлений сотрудничества между странами — расширение торгово-экономических связей, включая наращивание экспортного потенциала двух стран.

Однако решающим в выборе исследования бразильского опыта является эффективная практика по наращиванию доли экспорта Бразилии в международной торговле, где стратегическое развитие экспорта на государственном уровне получило в начале 2000-х годов с образованием Агентства по продвижению экспорта Бразилии — *Apex-Brasil*. Учреждение указанной организации придало значительный импульс выходу бразильской продукции на международные рынки. Это подтверждается возросшим объемом экспорта за 10 лет более чем в 3 раза: 2003 г. — 73 млрд долл., 2013 г. — 242 млрд долл.) [3].

Учитывая указанный положительный опыт Бразилии, целесообразно уделить особое внимание практике деятельности Агентства по продвижению экспорта, сделав акцент на исследовании организационных и правоустанавливающих документов, регламентирующих его деятельность, в частности, одного из основополагающих документов — Устава Агентства [4] с выделением ключевых положений, которые могли оказать влияние на существенный рост бразильского экспорта за последнее десятилетие. В числе прочих предстоит ответить на вопрос: *являются ли деятельность и организационная структура управления Агентства движителем роста бразильского экспорта?*

Агентство *Apex-Brasil* образовано Указом от 5 февраля 2003 г. № 4.584 на основе положений Закона от 14 мая 2003 г. № 10.668. Нынешняя редакция Устава Агентства была утверждена 23 июля 2013 г. С этой даты он в соответствии со ст. 40 должен был вступить в силу, но начал действовать с даты регистрации в Федеральном регистре юридических лиц 9 августа 2013 г.

Устав позволяет Агентству открывать филиалы, которые являются структурными подразделениями. В настоящее время филиалы открыты не только в Бразилии, но и по всему миру, в том числе и в России.

В Уставе определено, что Агентство осуществляет свою деятельность без ограничения срока действия. Однако Устав предусматривает возможность прекращения деятельности и ликвидации Агентства в определенных ст. 37 случаях.

Необходимо отметить, что Устав является не единственным документом, определяющим деятельность Агентства. Так, кроме указанных выше Указа № 4.584 и Закона № 10.668, Уставом предусматривается необходимость принятия еще таких документов, как:

- Соглашение об управлении Агентством;
- Внутренний устав Сопроводительного совета Агентства;
- Внутренний устав ревизионной комиссии Агентства;
- Внутренние правила деятельности Агентства;
- корпоративные стандарты и корпоративные нормы в области регулирования экспорта и др.

Реализуемые Россией стимулирующие мероприятия по поддержке экспорта также включают необходимость образования различного рода специализированных организаций. Так, по данным Портала внешнеэкономической информации в настоящее время в Российской Федерации действует 42 региональных центра поддержки экспорта [3], а распоряжением Правительства РФ от 4 февраля 2014 г. № 136-р образован Информационно-аналитический центр по вопросам внешнеторговой деятельности.

При Внешэкономбанке с 2011 г. функционирует Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), образованное в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 236-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях совершенствования механизма страхования экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков».

Одним из ключевых событий в вопросе формирования организационной структуры поддержки экспорта является принятие Федерального закона от 29 июня 2015 г. № 185-ФЗ о создании на базе Внешэкономбанка «Российского экспортного центра». Данный закон направлен на совершенствование деятельности Внешэкономбанка по комплексной поддержке экспорта российской промышленной продукции (товаров, работ, услуг).

Следует отметить, что в целом структура Устава Агентства *Apex-Brasil* практически совпадает с уставными документами перечисленных выше российских организаций, в том числе с типовыми уставами для юридических лиц, применяемых в Российской Федерации. Структура Устава *Apex-Brasil* представлена на рис. 1.

Устав Агентства определяет цели и основные виды его деятельности, а также по названиям состав организаций — членов Агентства *Apex-Brasil*. Кроме того, Устав содержит положения по организационной структуре Агентства, включая права и обязанности его должностных лиц. Отдельно выделены требования к активам Агентства, источникам доходов и финансовому режиму, внутреннему и внешнему аудиту, а также переходные положения. Особое внимание уделено заключению Соглашения об управлении, между государством и *Apex-Brasil*.

Основополагающая цель деятельности Агентства в соответствии с Уставом состоит в следующем:

«Статья 4 — Целью деятельности Apex-Brasil является сотрудничество с правительством, продвижение бразильского экспорта и инвестиций, а также интернационализация государственных и частных бразильских предприятий путем исследования, формирования и наращивания потенциала, институционального развития и других мер в соответствии с национальной политикой развития, особенно в отношении промышленных отраслей, торговли, услуг и технологией с уделением особого внимания малым и начинающим предприятиям».

Из анализа указанной цели деятельности *Apex-Brasil* можно сделать несколько ключевых выводов:

- единственное направление деятельности — поддержка бразильского экспорта и всего, что связано с ним;
- поддержка осуществляется путем распространения или расширения присутствия бразильского экспорта на международных рынках;
- поддержка осуществляется не только в отношении государственных предприятий, но и частных;
- в основном поддержка заключается в исследовании возможных рынков сбыта, формировании и наращивании на них потенциала бразильских предприятий;
- основополагающим критерием в выборе потенциальных рынков является положение национальной политики развития Бразилии;
- поддержка экспорта осуществляется в отношении промышленных отраслей, торговли, услуг и технологий;
- особое внимание уделяется малым и начинающим предприятиям.

Рассматривая цели деятельности российских организаций, осуществляющих поддержку экспорта, можно отметить их сходство с деятельностью бразильского Агентства. Так, целями деятельности региональных центров

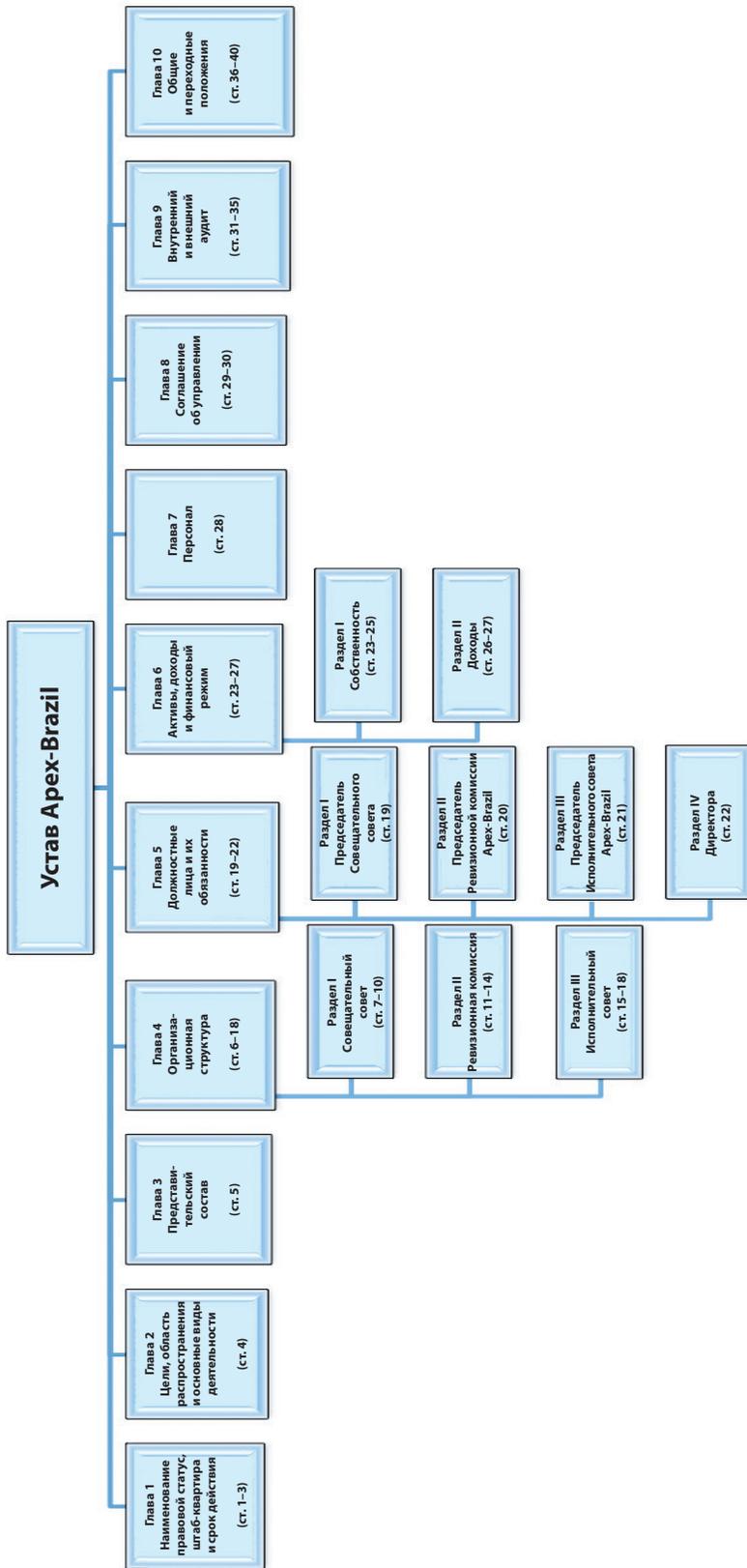


Рис. 1. Структура Устава Агентства Apex-Brazil

поддержки экспорта в основном является поддержка предприятий, осуществляющих поставки товаров (работ, услуг) на экспорт, а также формирование благоприятной среды для возникновения конкурентоспособных товаров, работ, услуг, востребованных на внешних рынках.

При этом, как и *Apex-Brasil*, российские региональные центры поддержки экспорта основной упор делают на поддержку организаций — субъектов малого и среднего предпринимательства [5].

Целями деятельности Информационно-аналитического центра по вопросам внешнеторговой деятельности являются:

- обеспечение доступа российских компаний на рынки зарубежных стран;
- снятие существующих за рубежом барьеров;
- защита внутреннего рынка промышленной продукции от возрастающего импорта [6].

Деятельность ЭКСАР связана с предоставлением страховых услуг при экспорте российских товаров (работ, услуг) и осуществлении инвестиций за пределами Российской Федерации. Объектами страхования выступают предпринимательские и политические риски. Ключевое внимание уделяется экспорту высокотехнологичной и инновационной продукции [7].

Что касается образованного в июле текущего года Российского экспортного центра, то цель его деятельности заключается в поддержке экспорта российских товаров (работ, услуг), в том числе посредством участия и управления дочерними организациями. Центр оказывает российским экспортерам финансовую и нефинансовую поддержку в режиме «единого окна»: здесь предприниматели могут получить полный спектр услуг от проведения первичных консультаций до помощи в оформлении экспортных сделок. При этом порядок такой поддержки устанавливается Правительством РФ [8].

Таким образом, следует отметить, что в отличие от *Apex-Brasil* деятельность Российского экспортного центра не ограничивается отраслями и видами экономической деятельности, а также поддержкой только малого бизнеса.

Несмотря на то что организационно-правовая форма Агентства *Apex-Brasil* предполагает некоммерческий характер его деятельности, оно может совершать сделки путем заключения контрактов, соглашений и других договоров о сотрудничестве с физическими и юридическими лицами, способствовать реализации любой продукции, товаров и услуг, а средства, вырученные в результате таких сделок, идут на финансирование мероприятий, направленных на достижение целей деятельности Агентства.

Следовательно, услуги, предоставляемые/оказываемые Агентством, носят вполне коммерческий характер с получением за них соответствующих вознаграждений.

Если проводить аналогию с российской практикой, то организации, осуществляющие поддержку экспорта, имеют различную организационно-правовую форму. Региональные центры поддержки экспорта в основном образованы в виде государственных бюджетных учреждений или некоммерческих организаций (фонды, некоммерческие партнерства и др.), а их деятельность в отдельных регионах России осуществляется на безвозмездной основе.

ЭКСаР же и Российский экспортный центр образованы в форме акционерных обществ с вполне конкретной целью — извлечение прибыли от реализации своего функционала. При этом декларируется, что на начальном этапе деятельности Российского экспортного центра его услуги будут предоставляться экспортерам на безвозмездной основе.

Следует отметить, что персональный состав (по организациям) членов *Apex-Brasil* установлен на основе положений Указа от 5 февраля 2003 г. № 4.584 и отражает содержание основной цели его деятельности, которая, как отмечалось выше, направлена на поддержку бразильского экспорта. Указанные организации через своих представителей в органах управления определяют основную политику деятельности, а также стратегические направления развития Агентства.

Устав *Apex-Brasil* определяет организационную структуру основных органов управления (рис. 2), а также их количественный и персональный состав:

«Статья 6 — Apex-Brasil имеет следующую организационную структуру:
I. Совещательный совет, состоящий из 8 (восьми) советников;
II. Ревизионная комиссия, состоящая из 3 (трех) советников;
III. Исполнительный совет, состоящий из 3 (трех) членов, одного председателя и двух директоров».

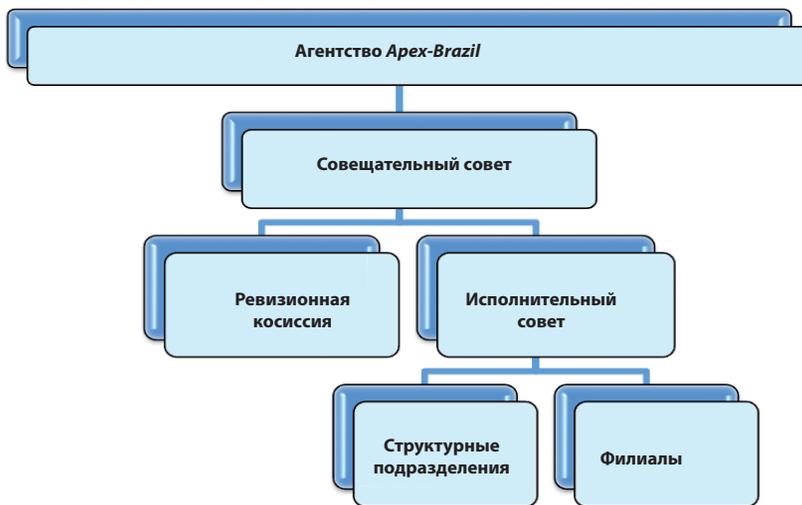


Рис. 2. Организационная структура Агентства *Apex-Brasil*

Персональный состав (по организациям) совещательного совета выглядит следующим образом:

«Статья 5 — В качестве членов в Совещательном совете Apex-Brasil на основании Указа № 4.584 от 5 февраля 2003 г. выступают следующие органы и учреждения:

- I. Министерство развития, промышленности и внешней торговли (MDIC);*
- II. Министерство внешнеэкономических связей (MRE);*
- III. Секретариат микро- и мелких предприятий Президента Республики;*
- IV. Внешнеторговая палата (CAMEX);*
- V. Национальный банк экономического и социального развития (BNDES);*
- VI. Национальная конфедерация промышленности (CNI);*
- VII. Бразильская ассоциация внешней торговли (AEB);*
- VIII. Бразильское учреждение поддержки микро- и мелких предприятий (SEBRAE).*

Для участия в Совещательном совете Apex-Brasil каждая из указанных организаций направляет двух сотрудников: члена (советника) и его заместителя. Срок полномочий членов Совета и их заместителей — два года. Уставом предусмотрена возможность единичного продления их полномочий на такой же период. При этом соответствующее решение должно быть принято организацией, делегировавшей их в состав Совещательного совета.

Члены (советники) и их заместители должны исполнять свои обязанности лично на безвозмездной основе. Основная обязанность заместителей заключается в замене основных членов (советников) в их отсутствие в связи с невозможностью последних присутствовать на очередном собрании.

Деятельностью Совещательного совета руководит председатель, избираемый из членов (советников) совета простым большинством голосов на первом заседании также на два года. В отношении председателя также предусмотрена возможность переизбрания еще на один срок. Уставом не допускается совмещение несколько различных должностей в Совещательном совете и в Ревизионной комиссии. Советники и их заместители, по усмотрению организаций, которые они представляют, могут быть в любое время отстранены от должности или заменены. Совещательный совет осуществляет свою деятельность в соответствии с внутренним Уставом Совета. Персональный состав Ревизионной комиссии (по организациям) установлен ст. 12 Устава:

«Статья 12 — Ревизионная комиссия состоит из трех (3) директоров, представителей, назначенных следующими органами и организациями:

- I. Министерством развития, промышленности и внешней торговли (MDIC);*
- II. Внешнеторговой палатой (CAMEX);*
- III. Бразильским учреждением поддержки микро- и мелких предприятий (SEBRAE)».*

К членам Ревизионной комиссии предъявляются требования, аналогичные требованиям, предъявляемым к членам Совещательного совета.

Исполнительный совет состоит из трех членов, председателя и двух директоров. На должности членов совета могут быть назначены любые специалисты. Минимальными требованиями для назначения в Исполнительный совет являются:

- наличие высшего образования;
- значительный опыт в общественной или частной деятельности, непосредственно связанной с внешней торговлей;
- свободное владение английским языком.

Единственное ограничение для назначения в Исполнительный совет *Арех-Бразил* — наличие родства до третьей степени с членом Совещательного совета или Ревизионной комиссии.

Председатель Исполнительного совета назначается Совещательным советом по представлению Президента Бразилии сроком на четыре года с возможностью единичного продления на такой же период. Председатель Исполнительного совета подотчетен председателю Совещательного совета.

Два директора назначаются Совещательным советом сроком на четыре года с возможностью единичного продления на такой же период. Директора подотчетны председателю Исполнительного совета.

Члены Исполнительного совета осуществляют свою деятельность на возмездной основе. Вознаграждение членов Исполнительного совета устанавливает Совещательный совет.

Уставом определена периодичность заседаний Исполнительного совета: один раз в месяц. Кроме того, по требованию Председателя Исполнительного совета могут созываться внеочередные заседания.

Решения на заседаниях принимаются простым большинством голосов. В исключительных случаях (при присутствии на заседании только двух членов Исполнительного совета) решения принимаются единогласно.

Уставом Агентства предусмотрены случаи прекращения полномочий членов Исполнительного совета:

«Статья 6 — § 3. Срок действия полномочий членов осуществляется до:

I. Окончания срока действий полномочий;

II. Отставки члена, которая доводится до сведения председателя совета;

III. Увольнения на основе решения совета, принятого двумя третями голосов и вызванного:

- 1) нарушением дисциплинарных административных процедур;

- 2) вступлением в силу приговора суда, который вызван действиями, несовместимыми с обязанностями члена Исполнительного совета;
- 3) заявлением Совещательного совета о том, что действия члена несовместимы с административным этикетом;
- 4) исполнением полномочий, которые не принадлежат члену в соответствии с Уставом или
- 5) неоправданным отсутствием на трех последовательных общих заседаниях или шести заседаниях в течение действия срока полномочий».

Отдельно необходимо остановиться на компетенции органов управления Агентства *Apex-Brasil*. Компетенция Совещательного совета, являющегося высшим коллегиальным органом управления Агентства, определена ст. 9 Устава:

«Статья 9 — К компетенции Совещательного совета Apex-Brasil относятся следующие вопросы:

- I. Утверждение политики деятельности Агентства в соответствии с Соглашением об управлении, заключенном между Агентством и Правительством Бразилии;*
- II. Принятие решений о стратегических направлениях развития;*
- III. Утверждение годовых планов работы, а также отчетов об их выполнении и оценке деятельности;*
- IV. Утверждение бюджета Агентства;*
- V. Утверждение годовой бухгалтерской отчетности;*
- VI. Принятие решений о предложениях Исполнительного совета по планам управления персоналом, распределения заработной платы и пособий среди штатных сотрудников Агентства;*
- VII. Утверждение вознаграждения членов Исполнительного совета;*
- VIII. Принятие внутренних правил;*
- IX. Принятие решений по изменению Устава, утверждению и изменению правил проведения тендеров/закупок, принятие решений по заключению контрактов, утверждение стандартов общего характера для применения в Агентстве и их изменение;*
- X. Назначение председателя и двух директоров Исполнительного совета;*
- XI. Избрание председателя Совещательного совета;*
- XII. Принятие решений об отчуждении или обременении недвижимого имущества;*
- XIII. Принятие решений о добровольных пожертвованиях;*
- XIV. Принятие решений о прекращении деятельности Агентства и реализации его активов;*
- XV. Толкование Устава Агентства, и принятие решений об устранении пробелов в нем».*

Ревизионная комиссия является контролирующим органом Агентства и консультативным по отношению к Совещательному совету по вопросам организации учета, управления активами и финансами Агентства.

Ревизионная комиссия по просьбе любого ее члена может запрашивать структурные подразделения Агентства о предоставлении информации или разъяснений для осуществления надзорных функций, а также подготовки финансовой или бухгалтерской отчетности.

Основные полномочия Ревизионной комиссии Агентства *Apex-Brasil* установлены ст. 13 Устава:

«Статья 13 — К компетенции Ревизионной комиссии Apex-Brasil относятся следующие вопросы:

I. Избрание своего председателя;

II. Контроль за выполнением административных функций, реализацией бюджета, бухгалтерского учета, а также рассмотрение корпоративных норм Агентства, включая акты Совещательного и Исполнительного советов, в соответствии с положениями Соглашения об управлении;

III. Принятие решения об утверждении годовой бухгалтерской отчетности;

IV. Анализ и подготовка заключений по бухгалтерским балансам по запросу Совещательного совета;

V. Консультирование Совещательного совета по вопросам продажи и обременения недвижимого имущества».

Деятельность Ревизионной комиссии, как и деятельность Совещательного совета, регулируется внутренним Уставом.

Исполнительный совет *Apex-Brasil* является административным, техническим и финансовым руководящим органом Агентства. На Исполнительный совет возложена ответственность за реализацию торговой политики продвижения бразильского экспорта и инвестиций.

Компетенция Исполнительного совета определена ст. 17 Устава:

«Статья 17 — К компетенции Исполнительного совета Агентства Apex-Brasil относятся следующие вопросы:

I. Соблюдение и обеспечение соблюдения правил и руководящих принципов Агентства, а также решений Совещательного совета;

II. Соблюдение и обеспечение соблюдения Соглашения об управлении, подписанного между Агентством и Правительством Бразилии;

III. Разработка и внедрение стратегических направлений развития Агентства;

IV. Подготовка плана работы и отчетов по мониторингу и оценке деятельности Агентства;

V. Разработка и внедрение бюджета Агентства;

VI. Подготовка годового бухгалтерского баланса;

VII. Разработка планов управления персоналом, распределения заработной платы и пособий среди штатных сотрудников Агентства;

VIII. Предоставление отчетности по реализации Соглашения об управлении;

IX. Содействие гармонизации правил торговой политики и продвижения экспорта и инвестиций;

X. Предоставление предложений Совещательному совету об отчуждении и обременении недвижимого имущества;

XI. Предоставление Совещательному совету:

а) отчетов по мониторингу выполнения планов работы;

б) отчетов, содержащих заключения Ревизионной комиссии;

в) ежегодных отчетов о деятельности Агентства;

г) предложений по управлению тендерами/закупками и заключению контрактов.

XII. Разработка внутренних правил деятельности Агентства в соответствии с действующими нормативными правовыми актами;

XIII. Выполнение бюджетов по капитальным вложениям;

XIV. Мониторинг, оценка и контроль выполнения планов работы, предоставление необходимых рекомендаций по их эффективному выполнению;

XV. Содействие использованию различных источников для увеличения прибыли Агентства».

Деятельность Исполнительного совета осуществляется в соответствии с руководящими принципами, установленными Совещательным советом Агентства и Соглашением об управлении. Данное Соглашение, как отмечалось, заключается между Правительством Бразилии и Агентством *Apex-Brasil*. От лица Правительства Бразилии необходимыми полномочиями по заключению Соглашения наделено Министерство развития, промышленности и внешней торговли, которое совместно с Председателем Исполнительного совета определяет цели, задачи, сроки, обязанности и средства оценки показателей деятельности *Apex-Brasil*.

Количественный и персональный (по названию организаций) состав указанных органов управления Агентства *Apex-Brasil* представлен на рис. 3.

Проводя аналогию с российской правоприменительной практикой регулирования деятельности юридических лиц можно сделать вывод, что органы управления Агентства *Apex-Brasil* практически аналогичны органам управления российских юридических лиц. Так, Совещательному совету в отечественных организациях по поддержке экспорта соответствует общее собрание участников — Наблюдательный совет, а Исполнительному совету — Правление — Исполнительная дирекция.

Что касается органов управления российских организаций по поддержке экспорта, то их структура различна и в основном отражает специфику организационно-правовой формы, так как в данном случае налагаются определенные обязанности и ограничения, установленные законодательством, которое регламентирует тот или иной вид деятельности юридических лиц.

Но отдельно останавливаться на компетенции органов управления в российских организациях по поддержке экспорта мы не будем, поскольку их компетенция в значительной степени повторяет компетенцию органов управления *Apex-Brasil*. Полагаем более целесообразным отдельно остановиться на общей компетенции российских организаций, так как в отличие от Устава *Apex-Brasil*, который кроме определения базовой цели деятельности делает отсылку на другие документы, российские уставные документы уделяют ей особое значение. Так, в отношении компетенции российских организаций можно отметить следующее.

1. Основными вопросами деятельности региональных центров поддержки экспорта являются:

- организация информационно-консультационных услуг, поиск потенциальных партнеров для иностранных компаний и инвесторов;
- минимизация административных барьеров начинающим и эффективным предприятиям, в частности создание системы «одного окна» для получения государственных услуг;
- обеспечение координации с торговыми представительствами Российской Федерации за рубежом;
- развитие кадрового потенциала в сфере государственной поддержки;
- мониторинг результативности мероприятий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства;
- продвижение информации о компании за рубежом;
- подготовка и распространение презентационных материалов для продвижения инвестиционного и экспортного предложения;
- перевод материалов, касающихся экспортных и инвестиционных предложений на английский язык;
- продвижение инвестиционных проектов на выставках, ярмарках, семинарах, конференциях, круглых столах, презентациях;
- экспертиза внешнеэкономических проектов и сделок;
- разработка и издание практических пособий по внешнеэкономической деятельности;
- содействие в реализации маркетинговых проектов, по выходу на внешний рынок;
- обследования и исследования с репрезентативной выборкой для определения актуального состояния экспортно ориентированных кластеров;
- оказание помощи по приведению продукции в соответствие с требованиями, необходимыми для экспорта и импорта товаров (работ, услуг) (стандартизация, сертификация);
- организация бизнес-миссий и помощь в подготовке компаний к участию в бизнес-миссиях;
- организация предприятий в выставках, организуемых за рубежом и в регионах России;
- организация двусторонних переговоров, консультация по подготовке демонстрационных материалов и ведению переговоров;
- проведение серии обучающих бизнес-семинаров по актуальной тематике в области внешнеэкономической деятельности и др.



Рис. 3. Количественный и персональный состав (по органи

Apex-Brazil

**Исполнительный совет
(три члена)**

Министерство развития, промышленности и торговли (MDIC)

Камеральная палата (CAMEX)

Общество поддержки предприятий (SEBRAE)

**Исполнительный совет
(три члена)**

Могут быть назначены любые специалисты. Минимальными требованиями для назначения в Исполнительный совет являются:

- наличие высшего образования;
- значительный опыт в общественной или частной деятельности, непосредственно связанной с внешней торговлей;
- свободное владение английским языком

зациям) органов управления Агентства *Apex-Brazil*

2. К компетенции Информационно-аналитического центра по вопросам внешнеторговой деятельности относятся:
 - сбор и анализ информации о барьерах в торговле, действующих в третьих странах в отношении отечественных товаров;
 - сбор и анализ информации о методах поддержки экспорта, субсидирования и барьерах в торговле, применяемых третьими странами, мониторинг их применения;
 - экспертиза проектов нормативных правовых актов и нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти и иных государственных органов Российской Федерации, а также проектов актов и актов Евразийской экономической комиссии в целях определения и оценки возможных положительных и отрицательных последствий принятия таких актов для различных отраслей промышленности в рамках Единого экономического пространства;
 - комплексная экспертиза проблем внешнеторгового и внешнеэкономического характера, подготовка рекомендаций по их решению;
 - анализ действующих на единой таможенной территории Таможенного союза, и территориях государств — его членом мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, а также подготовка рекомендаций по их корректировке с учетом последствий для промышленного потенциала;
 - оказание консультационных услуг при подготовке заявлений, вопросников и комментариев в рамках проводимых Евразийской экономической комиссией и компетентными органами третьих стран расследований, предшествующих введению специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер;
 - анализ и разработка рекомендаций по вопросам расширения кооперационных связей на территории Единого экономического пространства;
 - анализ стратегий развития отраслей промышленности и выработка рекомендаций по основным направлениям развития с оценкой ключевых рисков для промышленного потенциала;
 - разработка рекомендаций по экспортному планированию для организаций различных отраслей промышленности;
 - содействие и осуществление деятельности в области образования и науки.
3. К компетенции Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций относятся:
 - деятельность по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и (или) политических рисков;
 - внешнеэкономическая, в том числе внешнеторговая, деятельность;
 - организация и проведение обучения в целях повышения квалификации специалистов в области страхования экспортных кредитов и инвестиций;
 - международное сотрудничество, в том числе с аналогичными организациями и органами власти других стран, осуществляющими деятельность, аналогичную деятельности агентства.

4. К компетенции Российского экспортного центра относятся:
- участие в реализации государственной политики в области развития и поддержки экспорта;
 - оказание содействия реализации государственных и иных проектов, предусматривающих экспорт товаров (работ, услуг);
 - информационная и консультационная поддержка экспортеров, отечественных инвесторов, осуществляющих инвестиции за пределами России, и их иностранных контрагентов;
 - организация доступа российских экспортеров и иных заинтересованных лиц к информации о мерах поддержки экспорта, а также о деятельности органов государственной власти в сфере поддержки экспорта;
 - содействие деятельности некоммерческих организаций, представляющих интересы хозяйствующих субъектов, которые осуществляют внешнеэкономическую деятельность;
 - содействие продвижению за рубежом промышленной продукции (товаров, работ, услуг), в том числе в выставочной, ярмарочной, маркетинговой и иной деятельности;
 - содействие деятельности организаций, являющихся посредниками при осуществлении экспортной деятельности;
 - внешнеэкономическая, в том числе внешнеторговая, деятельность и др.

В целом сфера деятельности российских организаций охватывает полный спектр экспортной поддержки и позволяет любому потенциальному экспортеру найти и получить необходимые информацию и услуги, в том числе на безвозмездной основе.

Что касается функциональных обязанностей руководителей органов управления *Apex-Brazil*, то они определены ст. 19 Устава. Полномочия председателя Совещательного совета Агентства также определены в ст. 19 Устава.

«Статья 19 — Председатель Совещательного совета Apex-Brazil:

I. Созывает и председательствует на заседаниях Совещательного совета;

II. Обеспечивает проведение обсуждений различных вопросов на заседаниях Совещательного совета, составляет и публикует по их результатам соответствующие акты;

III. Контролирует от лица Правительства соблюдение Соглашения об управлении;

IV. Созывает внеочередные заседания Совещательного совета, в случае необходимости принимает оперативные решения по вопросам, входящим в компетенцию совета;

V. Определяет полномочия руководителя Агентства;

VI. Может делегировать часть своих полномочий для повышения эффективности работы Агентства».

В случае освобождения должности председателя Совещательный совет обязан незамедлительно выбрать нового председателя. При этом полномочия нового Председателя ограничиваются оставшимся сроком полномочий Совещательного совета, т.е. до истечения двухлетнего срока деятельности совета.

Председатель Ревизионной комиссии осуществляет полномочия, установленные ст. 20 Устава:

«Статья 20 — Председатель Ревизионной комиссии:

- I. Созывает и председательствует на заседаниях Ревизионной комиссии;*
- II. Обеспечивает проведение обсуждений различных вопросов на заседаниях Ревизионной комиссии, составляет и публикует по их результатам соответствующие акты;*
- III. Предлагает необходимые меры по выполнению актов, регламентирующих деятельность Агентства, инициирует внесение изменений в акты, противоречащие целям Агентства, определяет ответственность, применение санкций и другие соответствующие меры;*
- IV. Вносит на рассмотрение предложения по привлечению бухгалтерских и аудиторских услуг».*

Председатель Исполнительного совета Агентства *Apex-Brasil* наделен следующими полномочиями:

«Статья 21 — Председатель Исполнительного совета:

- I. Соблюдает и обеспечивает соблюдение настоящего Устава и решений органов управления Агентства;*
- II. Созывает и председательствует на заседаниях Исполнительного совета;*
- III. Принимает решения о приеме на работу и увольнении персонала;*
- IV. Соблюдает и обеспечивает соблюдение Соглашения об управлении;*
- V. Представляет Исполнительному совету годовой план работы Агентства и последующие изменения и дополнения к нему;*
- VI. Представляет Исполнительному совету предложения по бюджету, годовой отчет о состоянии счетов, бухгалтерский баланс и отчет о деятельности;*
- VII. Представляет Агентство в суде;*
- VIII. Обеспечивает исполнение обязанностей должностных лиц Агентства и эффективное функционирование его организационной структуры;*
- IX. Созывает внеочередное заседание Исполнительного совета в случае неотложной ситуации, требующей принятия решений по вопросам, которые входят в компетенцию Исполнительного совета;*
- X. Подписывает соглашения, контракты, чеки и другие документы, которые ведут к образованию прав и обязательств, расходам, повышению доходов, предоставлению гарантий на покупку, продажу или обременение на имущество и права Агентства».*

Устав позволяет наделить директоров Исполнительного совета полномочиями по подписанию соглашений, контрактов, чеков и других документов, которые ведут к образованию прав и обязательств, расходам, повышению доходов, предоставлению гарантий на покупку, продажу или обременение на имущество и права Агентства. В целях повышения эффективности работы *Apex-Brazil* директорам предоставлена возможность делегировать свои полномочия подчиненным им структурным подразделениям.

Кроме того, в целях повышения эффективности работы Агентства Устав наделяет председателя Исполнительного совета правом делегировать свои полномочия. При этом в Уставе в отличие от полномочия по подписанию соглашений, контрактов, чеков и других документов нет конкретных указаний на лиц, которым могут быть делегированы соответствующие полномочия. Таким образом, указанными лицами могут быть любые должностные лица *Apex-Brasil*, наделенные в силу своих должностных обязанностей определенными полномочиями.

В Уставе в нескольких местах встречается словосочетание «Руководитель Агентства *Apex-Brasil*», при этом специально выделенных раздела/статьи про данное должностное лицо нет. Из анализа положений Устава, связанных с компетенцией, правами и обязанностями органов управления Агентства *Apex-Brasil* и их должностных лиц, можно сделать вывод, что председатель Исполнительного совета и «руководитель Агентства» — одно и то же лицо, выполняющее полномочия по управлению.

Следует отметить, что Устав отдельно определяет полномочия двух директоров Исполнительного совета Агентства:

«Статья 22 — Директора Исполнительного совета Apex-Brasil:

I. Соблюдают и обеспечивают соблюдение настоящего Устава, решений Исполнительного совета и председателя Исполнительного совета;

II. Осуществляют планирование, организацию, управление, координацию, контроль и оценку действий структурных подразделений Агентства, находящихся под их управлением;

III. Представляют в рамках своей компетенции председателю Исполнительного совета предложения в годовой план работы Агентства, а также поправки к нему;

IV. Представляют председателю Исполнительного совета ежегодный доклад о деятельности структурных подразделений Агентства, находящихся под их управлением;

V. Участвуют в подготовке предложений по ежегодному проекту бюджета Агентства и отслеживают его исполнение;

VI. Участвуют в разработке корпоративных стандартов по вопросам деятельности Агентства;

VII. Участвуют в заседаниях Исполнительного совета и вносят предложения о созыве его внеочередных заседаний;

VIII. Представляют для назначения руководителю *Apex-Brasil* специалистов для выполнения обязанностей в структурных подразделениях, находящихся под их управлением;

IX. Обеспечивают техническую поддержку аудиторской деятельности, бухгалтерского и финансового учета в структурных подразделениях, находящихся под их управлением;

X. Вместе с председателем и (или) другим директором подписывают соглашения, контракты, чеки и другие документы, которые ведут к образованию прав и обязательств, расходам, повышению доходов, предоставлению гарантий на покупку, продажу или обременение на имущество и права Агентства».

Необходимо отметить, что компетенция должностных лиц органов управления в российских организациях по поддержке экспорта практически совпадает с компетенцией должностных лиц органов управления Агентства *Apex-Brasil*, но у наших организаций есть определенная специфика, установленная законодательством, регламентирующим тот или иной вид деятельности юридических лиц.

Собственность *Apex-Brasil* формируется за счет:

- переданного органами государственной власти и другими организациями — учредителями Агентства имущества;
- приобретенного Агентством имущества;
- экономических и финансовых результатов непосредственной деятельности Агентства.

Как и российские юридические лица, *Apex-Brasil* в своей деятельности имеет административную и финансовую самостоятельность. Это означает, что Агентство не несет ответственности за действия своих членов, как и его члены не несут ответственности за деятельность Агентства.

Доходы *Apex-Brasil* формируются за счет:

- передачи и поступления ресурсов, указанных в § 4 ст. 8 Закона от 12 апреля 1990 г. № 8.029, с изменениями, внесенными ст. 12 Временной меры от 22 января 2003 г. № 106, позже преобразованной в Закон от 14 мая 2003 г. № 10.668;
- средств, полученных от реализации соглашений и контрактов на оказание услуг;
- выручки от продажи товаров, продукции и услуг;
- доходов от финансовых вложений и аренды движимого или недвижимого имущества, находящегося в собственности Агентства;
- средств, которые передаются в результате бюджетных ассигнований, выделяемых из государственного бюджета Бразилии;
- пожертвований и других переданных в безвозмездное пользование Агентству средств;
- средств, полученных в результате судебных решений;

- средств, полученных от реализации движимого или недвижимого имущества.

Средства и собственность Агентства могут использоваться исключительно для достижения уставных целей и реализации его задач. Распределение средств и собственности *Apex-Brasil* среди его членов запрещено.

В случае ликвидации Агентства его имущество, финансовые ресурсы и другие активы переходят в собственность государства.

Для оценки результатов деятельности *Apex-Brasil* проводятся как внутренние, так и внешние аудиты. По результатам аудитов Агентство обязано ежегодно представлять в Министерство развития, промышленности и внешней торговли:

- информацию об исполнении бюджета;
- до 31 января подробный отчет о реализации Соглашения об управлении в предыдущем году, который должен содержать:
 - информацию об использовании средств, направленных на осуществление основной деятельности Агентства;
 - общую оценку результатов деятельности Агентства на основе показателей, установленных Соглашением об управлении;
 - анализ реализации управленческих функций Агентства.

На основе представленных материалов Министерство развития, промышленности и внешней торговли Бразилии формирует до 31 марта текущего года заключение о выполнении Соглашения об управлении Агентством. Учитывая, что Устав не содержит других положений, регламентирующих порядок взаимодействия между Министерством развития, промышленности и внешней торговли и Агентством по вопросам применения указанного заключения, можно предположить, что соответствующие нормы должны быть изложены в самом Соглашения об управлении.

Кроме предоставления отчетности в Министерство развития, промышленности и внешней торговли в Уставе зафиксирована обязанность представлять Счетной палате Бразилии отчетность о годовом управлении *Apex-Brasil*, утвержденную Советом директоров Агентства. К отчетности, на основе положений ст. 17 названной выше Временной меры, в обязательном порядке должен быть приложен доклад Ревизионной комиссии Агентства.

Еще одним государственным органом, осуществляющим контроль за исполнением Соглашения об управлении Агентством *Apex-Brasil*, является Федеральный аудиторский суд, который на основании представляемых отчетных материалов наделен правом принимать меры, необходимые для устранения недостатков и нарушений в деятельности Агентства. Кроме того, по итогам рассмотрения отчетов, предоставляемых Агентством, Фе-

деральный аудиторский суд может выдать Министерству развития, промышленности и внешней торговли Бразилии рекомендации о расторжении Соглашения об управлении.

Подводя итог сделанному анализу Устава Агентства *Apex-Brasil* по продвижению экспорта Бразилии и российской практики поддержки экспорта, можно отметить следующее.

Деятельность Агентства связана только с продвижением бразильского экспорта и инвестиций в отношении промышленных отраслей, торговли, услуг и технологий. При этом ставка в продвижении экспорта сделана на предприятия малого или начинающего бизнеса. Участниками Агентства являются не только правительственные органы, в полномочия которых входит развитие экспортного потенциала Бразилии, но и ключевые некоммерческие объединения по поддержке экспорта. Имущество Агентства формируется за счет взносов от государства, а также прибыли от оказания соответствующих услуг. Агентство осуществляет деятельность в том числе через свои филиалы, которые могут находиться в разных странах, в первую очередь потенциально интересных для бразильского экспорта. Структура и компетенция органов управления по своему содержанию практически аналогичны российской практике. Кроме Устава, Указа № 4.584 и Закона № 10.668 деятельность Агентства регламентируется еще такими документами, как:

- Соглашение об управлении Агентством *Apex-Brasil*;
- Внутренний Устав Совещательного совета;
- Внутренний устав Ревизионной комиссии;
- Внутренние правила деятельности;
- корпоративные стандарты и корпоративные нормы в области регулирования экспорта и др.

Эффективность деятельности Агентства ежегодно оценивается различными государственными органами, которые могут давать рекомендации по ее повышению, а в случае неудовлетворительных результатов — выходить с предложениями по расторжению Соглашения об управлении, заключаемому между Правительством Бразилии и Агентством.

В *российской практике* организации подобного типа с похожим набором функций начали появляться в последние несколько лет, в то время как Агентство осуществляет свою деятельность с 2003 г. Деятельность российских организаций по поддержке экспорта в определенной степени дублируется. Деятельность некоторых отечественных организаций, как и деятельность Агентства *Apex-Brasil*, регламентируется федеральными законами, актами Президента РФ и Правительства РФ, актами уполномоченных федеральных и региональных органов исполнительной власти. Кроме того, также могут приниматься корпоративные стандарты и внутренние нормативные документы.

Агентство *Apex-Brasil* можно сравнить с Российским центром поддержки экспорта, поскольку основной принцип работы и того и другого заключается в предоставлении всего спектра услуг в рамках «одного окна» — от проведения первичных консультаций до помощи в оформлении экспортных сделок. Но в отличие от Агентства деятельность Российского экспортного центра не ограничивается отраслями и видами экономической деятельности, а также поддержкой только малых предприятий. На поддержку малого бизнеса в основном ориентирована деятельность региональных центров поддержки экспорта. Деятельность Российского экспортного центра не ограничивается поддержкой экспорта, в частности, он может принимать участие в реализации государственной политики в области развития и поддержки экспорта. Это означает, что Российский экспортный центр в определенной степени будет участвовать и влиять на ключевые государственные решения по вопросам экспортной деятельности. Некоторые российские организации по поддержке экспорта предоставляют свои услуги (часть своих услуг) на безвозмездной основе, что в основном связано с их финансированием из бюджетов различного уровня (федерального или регионального).

В заключение необходимо отметить, что несмотря на действия различных стимулирующих развитие экспорта финансовых и организационных механизмов и инструментов уровень российского экспорта несырьевой продукции с бразильским в настоящее время не сопоставим.

При этом, отвечая на поставленный в начале статьи вопрос, можно сказать, что исследования организационных и правоустанавливающих документов, регламентирующих деятельность Агентства *Apex-Brasil*, не показали уникальности в части набора функций и организационной структуры управления Агентства. Кроме того, в целом соответствующие положения Устава Агентства *Apex-Brasil* аналогичны российской практике.

Однако эффективность деятельности Агентства подтверждается приведенной статистикой возросшего за десятилетие более чем в 3 раза экспорта бразильской продукции.

В связи с этим остается открытым вопрос об определении критериев успешности практики продвижения бразильской экспортной продукции на международные рынки, исследование которых будет продолжено в следующих обзорных статьях по данной тематике. Основной упор в продолжении исследования будет сделан на анализ программных документов, направленных на развитие экспортного потенциала Бразилии и конкретных стимулирующих мероприятий, а также того, как разграничены функции между государственными органами и Агентством *Apex-Brasil*, определенными в Соглашении об управлении.

Литература

- [1] Интернет-портал Правительства РФ — <<http://government.ru>>.
- [2] Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. URL: <<http://www.garant.ru>>.
- [3] Портал внешнеэкономической информации. URL: <<http://www.ved.gov.ru>>.
- [4] Интернет-ресурс Агентства *Apex-Brasil*. URL: <<http://arq.apexbrasil.com.br>>.
- [5] Интернет-ресурсы Центра поддержки экспорта города Москвы. URL: <<http://www.mbm.ru>>; Центра поддержки экспорта Брянской области; URL: <<http://r32.ved.gov.ru>>; Центра развития экспорта Приморского края; URL: <<http://r25.ved.gov.ru>>; Центра поддержки экспорта Красноярского края; URL: <<http://r24.ved.gov.ru>>; Центра развития экспортного потенциала Нижегородской области. URL: <<http://r52.ved.gov.ru>>.
- [6] Интернет-ресурс Информационно-аналитического центра по вопросам внешнеторговой деятельности. URL: <<http://ftac.ru>>.
- [7] Интернет-ресурс ЭКСПАР. URL: <<http://www.exiar.ru>>.
- [8] Интернет-ресурс Российского экспортного центра. URL: <<http://www.exportcenter.ru>>.

Zamotin A., Repina D.¹

An analysis of the basic documents of the Brazilian Trade and Investment Promotion Agency — Apex-Brasil as part of a study of practice of export support

¹ Zamotin Alexander — a senior research officer in the Institute of Trade policy, National Research University “Higher School of Economics”; Repina Daria — a second-year student of National Research University “Higher School of Economics”, the faculty of World Economy and International Affairs, Bachelor.

Репина Д.И.¹

Некоторые аспекты развития институциональных механизмов поддержки экспорта в отдельных странах Латинской Америки

В современном мире одной из наиболее стремительно развивающихся сфер деятельности человека является информационная сфера. Можно сказать, что мы живем в век информационной революции. Беспрецедентные темпы приумножения информации сегодня охватили практически все сферы современного общества от повседневных занятий и до самых специфических видов деятельности. Реальность такова, что информация в настоящее время бесценна: владение ею — ключевой источник развития, определяющий успех и результативность экономической деятельности всех уровней: будь то индивидуальный покупатель или предприниматель, малый бизнес или же крупная транснациональная корпорация. Все экономические агенты сегодня напрямую зависят от располагаемой информации, ее влияние сказывается и на эффективности управления на уровне всего государства. Особое значение информация приобретает в процессе расширения бизнеса и реализации идей внедрения на новые рынки.

Еще в XIX в. крупные бурно развивающиеся страны начали уделять международной торговле особое внимание, предвидя выгоду, которую приносят расширение национального производства и продажа отечественной продукции за границу. С распространением идей свободной торговли, появлением теорий международной торговли, последовательно разрабатываемых практически всеми великими экономистами — Адамом Смитом, Давидом Рикардо, Эли Хекшером и Бертелем Олином, все большее количество стран начали брать курс на внешнюю торговлю, развитие взаимодействия и кооперации в мире [1–3]. Постепенно к государствам приходило понимание значимости разработки стратегий развития национальной экономики, в которых наиважнейшими направлениями выделялись интеграция в мировые производственные процессы, усиление позиций страны на международной арене с помощью увеличения веса и расширения влияния ее экономики на остальных участников международных отношений. При этом отдельная роль в повышении благосостояния и увеличения богатства наций отдавалась продвижению произведенных внутри стран товаров на внешние рын-

¹ Репина Дарья Игоревна — студентка 2-го курса бакалавриата Факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ.

ки, увеличению экспорта. Нарастание экспортных потоков, служащее интересам стран как с экономической, так и с политической точек зрения, становится одним из приоритетных направлений регулирования экономики государствами. Они начинают активно разрабатывать и применять меры, всячески способствующие расширению внутреннего производства, направленного на повышение экспортной активности отечественных производителей, продвижение и внедрение национальной продукции на иностранные рынки. Увеличение объемов трансграничной торговли фактически делает международную торговлю уже не частным, исключительным явлением, а деятельностью, приобретающей глобальный характер.

Высокие темпы роста мировой торговли в XIX–XX вв., усиление взаимозависимости и взаимовлияния экономик, называемое глобализацией, приводит страны к необходимости регулирования дву- и многосторонних торговых отношений, что находит выражение в создании международных организаций, наднациональных органов, определяющих правила ведения международной экономической деятельности, появлении взаимно принимаемых странами-участницами ограничений, налагаемых на применение определенных видов поддержки экспорта. Таким образом, осуществление поддержки экспорта теперь должно согласовываться не только с интересами страны, но и с международными нормами.

Одним из таких наиболее значимых международных регуляторов, на который страны опираются при ведении внешней торговли, является принятое в рамках ВТО Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам (*SCM Agreement*) [4], задающее рамки международной торговой деятельности большинства стран. В соответствии с отдельными положениями данного Соглашения странами-участницами был принят ряд обязательств по ограничению своей экспансионистской экспортной деятельности. В частности, данное Соглашение содержит список запрещенных мер поддержки отечественных производителей в виде предоставления различных видов экспортных субсидий. Наиболее существенные в этой сфере положения ВТО и других торгово-финансовых организаций (например, ОЭСР), оставляют странам мало шансов использовать такие меры поощрения экспортной деятельности, как прямое субсидирование экспорта, демпинг, предоставление национальным производителям экспортной промышленной продукции более выгодных условий ведения бизнеса (например, освобождение от налогов или предоставление особых льгот отечественным предприятиям).

Указанные ограничения побуждают страны изобретать новые инструменты поддержки экспортной продукции, которые соответствовали бы требованиям участия стран в международной специализации и кооперации на многосторонней договорной основе, но в то же время отвечали бы уровню эффективности, полностью компенсировавшему взаимопринятые ограничения. В последние десятилетия государства потратили много усилий на

разработку таких инновационных инструментов и методов, значительно обогатив их разнообразие и изменив саму природу используемых средств.

Традиционно в современной классификации все меры поддержки национальных производителей подразделяются на две основные группы: тарифные и нетарифные. Первая группа мер — *тарифные меры* — представляет собой один из главных инструментов торговой политики — таможенные пошлины, по большей части применяемые по отношению к импортным товарам и не имеющие цели прямой поддержки экспортеров, а поэтому не столь распространенные в мировой практике, а в некоторых странах (например, в США), даже запрещенные законом. Но не следует недооценивать влияние импортных пошлин на развитие экспорта страны. Во-первых, в условиях современного международного разделения труда и специализации для изготовления экспортных товаров зачастую используются импортируемые из-за границы компоненты и детали, удорожание которых при введении импортных пошлин может существенно ухудшить положение производителей-экспортеров. Во-вторых, сокращение объемов поступления импортной продукции в таком случае уменьшает доходы от экспорта партнера по торговле, что, в свою очередь, ведет к снижению его спроса на национальную продукцию своей страны. Признание исключительной значимости снижения тарифных ограничений для развития международной торговли наиболее полно отразилось в основных принципах ведения торговли в ВТО, в рамках которого страны добились невообразимых по меркам прошлого столетия снижения торговых тарифов.

Нетарифные меры имеют существенно более разнообразный набор инструментов регулирования, что обуславливает их популярность и все более возрастающую роль в современной системе международной торговли. Нетарифные ограничения представляют собой широкий спектр административных инструментов государственного регулирования внешней торговли, включая квотирование, лицензирование, различного рода технические и санитарные барьеры (так активно использующиеся сейчас множеством стран), внутренние налоги и сборы и огромное множество других мер. Эта группа инструментов, как и тарифные методы, в основном применяется к импортной продукции, является своего рода скрытым протекционизмом и имеет похожий, но более трудный для количественного расчета, эффект защиты национальной экономики.

Тенденции регулирования странами внешней торговли в современных условиях развития наднациональных органов и международных крупнейших организаций свидетельствуют об одной очень важной закономерности: государства все чаще отходят от использования административных мер непосредственного управления трансграничными торговыми потоками и все больше внимания уделяют созданию и совершенствованию институциональных механизмов реализации мер поддержки экспорта. Такие механизмы обеспечивают сбор, преобразование и систематизацию большого количества информации, которая предоставляется предприятиям, имею-

щим возможность затем свободно оперировать ею для более эффективно-го достижения своих целей и повышения результативности деятельности. Эти широко распространенные во всех развитых и крупных развивающихся странах механизмы принято различать по форме предоставления поддержки экспорта, включая финансовые (гарантийные) и нефинансовые меры. Оказанием финансовой и гарантийной помощи занимаются государственные учреждения (департаменты правительств, государственные корпорации и агентства), а также частные компании, зачастую являющиеся крупными банками, с которыми государство сотрудничает на основе соглашения. Деятельность всех этих учреждений направлена на предоставление льготных экспортных кредитов и кредитов с субсидированием процентной ставки, осуществление различных видов страхования: экспортных кредитов поставщикам и покупателям, инвестиций, рисков и кредитов на пополнение оборотных средств экспортеров. Кроме того, развиты экспортное и предэкспортное финансирование, предоставление государственных и банковских гарантий для обеспечения обязательств экспортера и иностранного импортера, инвестирование.

Сегодня все чаще применяемыми методами поддержки экспорта, влияние и значимость которых для повышения эффективности деятельности экспортных компаний уже признана во всем мире, стали нефинансовые меры. К ним относятся в первую очередь информационно-консультационные услуги, создающие благоприятный торговый имидж страны, промоутерско-организационные меры (проведение выставочно-ярмарочных мероприятий, торгово-экономическое и научно-техническое содействие, тренинги экспортеров и помощь в организации проведения переговоров с зарубежными партнерами — так называемая бизнес-миссия). Отдельно можно выделить создание негосударственных некоммерческих организаций: различных предпринимательских союзов и ассоциаций, объединенных для достижения общих задач и интересов коммерческих организаций. Такими организациями, как правило, являются торгово-промышленные палаты и другие аналогичные структуры, которые помимо оказания различных услуг, отражающих нефинансовые меры поддержки бизнеса, имеют также механизмы разрешения и урегулирования экономических споров. Важно отметить, что и финансовые, и нефинансовые виды поддержки экспорта вносят весомый вклад в повышение качества и расширение экспортной деятельности, причем последние оказались чрезвычайно эффективными в крупных стремительно развивающихся в последние десятилетия странах Латинской Америки и Азии. По различным оценкам экспертов, добавочные вложения в деятельность нефинансовых институтов поддержки экспорта обеспечивают существенную отдачу: примерно в 160 (в развитых регионах) — 320 (в менее развитых регионах) раз превышающую сами добавленные вложения [5].

Богатое историческое прошлое человечества подталкивает страны все чаще обращаться к накопленному ими опыту проведения какой-либо экономической политики в различные периоды. Анализ эффективности и результатов,

а также рассмотрение ошибок реализованной в той или иной стране экономической политики сегодня бесценен для правительств как при использовании краткосрочных экономических мер в настоящем, так и для построения будущих моделей долгосрочного развития национальных экономик. Однако не менее важна и грамотная оценка того, можно ли применить данный опыт в конкретной стране в конкретной политической и социально-экономической ситуации, сложившейся как внутри страны, так и в мире. Необходимо понять, насколько целесообразно России обращаться к инструментам регулирования экономики, используемым развитыми странами. Рассматривая экономики данных стран как то, к чему мы во многом должны стремиться, нам не следует забывать, в каких условиях в глобальном смысле действовали и действуют развитые страны, и в каких условиях выстраивает свою экономику наша страна и ряд других развивающихся стран. Нельзя не учитывать тот факт, что развитые страны становились мировыми экономическими лидерами в качественно другой среде. Сегодняшним развитым странами в отличие от ныне развивающихся экономик не приходилось сталкиваться с острой внешней конкуренцией, искать доступ на уже занятые и поделенные странами в результате специализации и кооперации рынки или пытаться включиться в уже налаженные глобальные цепочки добавленной стоимости.

В нынешних условиях государства вынуждены оперировать имеющимися инструментами развития национальных экономик в качественно иной, намного более сложной и запутанной среде в условиях резко растущей мировой конкуренции и существования множества нетарифных, иногда довольно специфических барьеров международной торговли. Как следствие, роль государства в развитии экономики в таких условиях не только не ослабевает, но и усиливается. Именно государство способно помочь развивать конкурентоспособность отдельных отраслей экономики, создавая благоприятную среду. Более того, нельзя отрицать тот факт, что в современном мире роль государства растет и в силу смещения основы конкуренции от наследуемых страной ресурсов в сторону получения информации и усвоения знаний, определяющих сегодня скорость и качество технологического прогресса, внедрение и распространение в экономике инноваций. Наследие стран и их ресурсы перестали быть основой конкурентоспособности и экономического процветания. Они уже давно уступили эту роль гибкости экономических институтов и государства, их способности быстро реагировать на вызовы современного мира, применять новые механизмы модернизации и совершенствования производства и торговли [6].

В целом модель национальной конкурентоспособности определяется существующими различиями между странами в структуре экономики и общества, действующих правительственных и неправительственных организациях и даже национальной культуре и ценностях [Там же]. Следовательно, в поиске путей и стратегий модернизации российской экономике необходимо обращаться к опыту именно тех стран, которые имеют схожие внутренние условия и проблемы, а соответственно также цели и задачи, и которые

действуют в аналогичных внешних условиях. Среди таких стремительно развивающихся стран, имеющих близкую к российской среду действия национальных компаний, — страны Латинской Америки. Успехи и неверные шаги в развитии экономик крупных развивающихся стран данного региона могут стать весьма полезными для применения в российской практике.

В настоящее время российская торговая политика в сфере поддержки экспорта в большей мере обращена к использованию давно введенных в практику в мире финансовых механизмов. Поэтому Россия имеет достаточно развитую систему институтов, обеспечивающих инвестиционную, кредитную, страховую и гарантийную поддержку экспортеров, хотя, как показывают оценки Минэкономразвития России, доля денежных расходов, выделяемых государством на финансирование экспортной деятельности в нашей стране все же существенно ниже, чем в развитых странах. Использование мер финансовой поддержки зачастую оказывается ограничено как материальными возможностями развивающихся стран, так и международным регулированием предоставления помощи. В связи с этим многие быстро развивающиеся в последние десятилетия страны активно внедряют и делают упор именно на нефинансовые виды помощи, важную роль в обеспечении которых играют различные создаваемые государством специализированные учреждения. В России нефинансовыми видами поддержки занимается в основном Минэкономразвития России, другие же учреждения, например, Торгово-промышленная палата, в своей деятельности лишь частично касаются продвижения интересов экспортеров. Показателен тот факт, что в российской бюджетной классификации статья, отражающая расходы на развитие агентств по продвижению экспорта, просто отсутствует, что свидетельствует о слабой развитости в России данного направления и не отвечает современным нуждам ведения внешней торговли.

Как отмечалось выше, в мире набирает темпы тенденция к созданию государством специальных учреждений по развитию продвижения товаров и услуг на внешние рынки. Опыт следующих данным тенденциям стран Латинской Америки, добившихся в последнее время значительных успехов в развитии конкурентоспособности национальной экономики, представляет особый практический интерес для России. Яркий пример — бразильское Агентство по продвижению торговли и инвестиций *Apex-Brasil*. Это частное юридическое лицо, созданное в 2003 г. и имеющее общественные некоммерческие коллективные интересы.

Для достижения своих целей Агентство может заниматься продвижением любой продукции, товаров и услуг, производство и предоставление которых не противоречит законодательству государства. Для этого *Apex-Brasil* имеет достаточно разветвленную сеть своих представительств в разных частях мира, что хорошо видно из приводимого ниже рисунка. Важно отметить, что Агентство подотчетно Министерству развития, промышленности и внешней торговли Бразилии, с которым у *Apex-Brasil* заключено соглашение по управ-

лению и которому оно ежегодно предоставляет подробный отчет о реализации контракта в предыдущем году. Совещательный совет Агентства включает восемь советников — представителей таких государственных органов и учреждений, как Министерство развития, промышленности и внешней торговли, Министерство внешнеэкономических связей, Секретариат микро- и малых предприятий президента республики, Внешнеторговая палата, Национальный банк экономического и социального развития, Национальная конфедерация промышленности, Бразильская ассоциация внешней торговли, Бразильское учреждение по поддержке микро- и мелких предприятий.

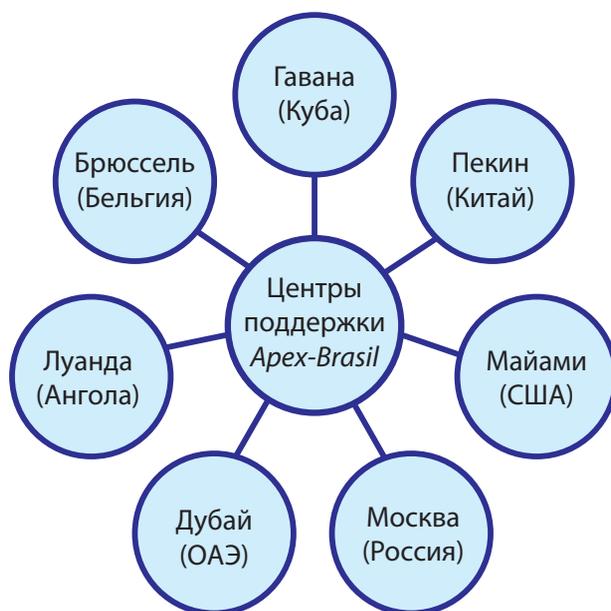


Рис. 1. Международная структура *Apex-Brasil*

Агентство имеет административную и финансовую самостоятельность, и большая часть его бюджета финансируется из внутренних источников, а доля государственных вложений соответственно очень незначительна. Но государственная финансовая поддержка послужила важным фактором в самом начале работы Агентства, так как для того чтобы начать осуществлять деятельность, приносящую доход организации для ее последующего перехода на внутреннее финансирование, необходимо было внесение начального капитала. Именно государство явилось инвестором, перечисляющим на постоянной основе средства из государственного бюджета (из средств, получаемых им с налогов на фонд заработной платы, уплачиваемых самими же предприятиями).

Деятельность *Apex-Brasil* по поддержке экспортеров осуществляется в трех основных направлениях:

- продвижение экспорта бразильской продукции — повышение конкурентоспособности бразильских экспортных компаний через обу-

чение, предоставление консалтинговых и консультационных услуг и техническое содействие, поощрение инноваций среди бразильских компаний, направленных на диверсификацию и повышение добавленной стоимости бразильских товаров и услуг, в том числе путем присуждения бразильским компаниям премии *Apex-Brasil*, продвижение имиджа бразильской продукции и услуг и Бразилии как торгового партнера в целом;

- помощь в интернационализации, особенно малым и средним предприятиям — поддержка интернационализации на всех стадиях, от предэкспортной до создания дочерних организаций за границей через оказание услуг по исследованию рынков и разработке стратегии выхода на иностранный рынок;
- привлечение прямых инвестиций в страну, включающее определение возможностей, проведение различных мероприятий и обеспечение поддержки иностранным инвесторам в стратегических секторах бразильской экономики.

В соответствии с данными направлениями Агентство создает широкий спектр продукции, среди которых важнейшую роль играет предоставление компаниям различной информации и информационных услуг, включая исследования внешних рынков и их конъюнктуры, проведение для компаний различных бизнес-семинаров, тренингов и консультаций, выпуск специальных информационных бюллетеней. Среди перечисленных мер особо следует выделить стратегическое партнерство с академическими и исследовательскими учреждениями. Привлечение науки, как известно, значительно повышает эффективность деятельности компаний, обеспечивая безопасный и грамотный процесс экспортирования.

Продвижение экспорта Агентство осуществляет путем разработки и реализации секторальных и торговых проектов для производителей и покупателей, проведения различных мероприятий по привлечению покупателей и инвесторов (например, торговых выставок и ярмарок), организации визитов иностранных покупателей и оценщиков для знакомства и изучения бразильского производства. Поскольку многие компании развивающихся стран имеют трудности при выходе на внешний рынок, Агентство также уделяет немалое внимание поддержке компаний в интернационализации путем разработки стратегического плана, предоставления помощи в обустройстве на новой территории и т.д.

Весомым вкладом Агентства в поддержку экспортеров является определение стратегически важных внешних рынков. В потенциальных странах-партнерах Агентство размещает свои филиалы, изучающие рынки и обеспечивающие помощь во взаимодействии данных рынков и бразильских экспортеров. Среди стран-партнеров находится и Россия, сотрудничество Бразилии с которой становится все более тесным. В своей деятельности *Apex-Brasil* делает акцент на поддержке наиболее важных и перспективных секторов

экономики Бразилии. К ним относятся такие производственные сектора, как продукты питания, напитки и агробизнес, жилье и строительство, экономика знаний (креативная экономика) и услуги, машины и оборудование, одежда и обувь, технологии и здравоохранение.

Apex-Brasil в цифрах (2011):

- 977 событий, среди которых:
 - 321 участие в международных торговых мероприятиях,
 - 140 проектов «Покупатель»,
 - 64 проекта «Продавец»,
 - 121 проект по созданию потенциала,
 - 91 имиджевый проект,
 - 98 потенциальных и торговых миссий;
- 12 403 поддержанных компании;
- 83 поддержанных производственных сектора;
- 21, 24% — доля в экспорте промышленного сектора.

Международные награды *Apex-Brasil*:

- в 2010 г. ЮНКТАД наградила *Apex-Brasil* как лучшую организацию по продвижению торговли среди развивающихся стран;
- в 2009 г. Всемирный банк определил *Apex-Brasil* как
 - второе лучшее агентство по поддержке иностранных инвестиций среди 181 института в мире,
 - первое в Латинской Америке и на Карибах.

Таким образом, широкий спектр деятельности Агентства и наличие в общем финансировании деятельности постоянного государственного источника средств с очевидностью показывает, что институциональной и информационной поддержке экспортной деятельности Бразилией придается, пожалуй, первостепенное значение.

Подобного рода нефинансовые меры поддержки экспорта получили широкую популярность среди развивающихся стран, которые наиболее остро нуждаются в создании новых двигателей экономики, позволяющих не только догнать более сильные страны, но и успешно конкурировать с ними. Среди других развивающихся стран латиноамериканского региона, следующих данным тенденциям, — Аргентина. Ее экономика, опираясь на крупный экспорт однородных продуктов первичного сектора, особенно сельскохозяйственных, и поэтому находясь в сильной зависимости от колебаний мировых цен на данную продукцию, имеет схожие с Россией проблемы экономического развития, среди которых, безусловно, то, что большая часть экспорта — продукция с низкой степенью обработки, имеющая низкую добавленную стоимость. Более того, как и в России, это экспорт, опирающийся на деятельность крупных развитых компаний, которые имеют большую долю в мировом экспорте своей продукции. Немаловажную роль в Аргентине играет поддержка малых и средних предприятий, разви-

тие которых способно наладить сбалансированность структуры внутреннего производства и которые наиболее нуждаются в помощи в интернационализации торговли.

Одна из крупнейших организаций в Аргентине, косвенно содействующих росту и диверсификации аргентинского экспорта, — Агентство продвижения торговли (*La Fundacion Export. Ar*). В отличие от *Apex-Brasil* данное агентство по большей части специализируется на предоставлении общих для большого числа компаний услуг и информации, поскольку работа с каждым отдельным предприятием — финансово менее доступный для Аргентины инструмент. Однако такая направленность деятельности *Export. Ar* показывает выдающиеся результаты. Например, с 1998 г. Агентство осуществляет учебную программу по созданию экспортных консорциумов. Малые и средние предприятия часто не могут создавать и поддерживать экспортную стратегию, а объединение усилий с фирмами в том же секторе может стать весьма эффективным решением, позволяющим им войти и закрепиться на зарубежных рынках. Работая совместно под руководством специалистов, компании снижают издержки, связанные с различными экспортными процессами, и повышают предложение продукции. Вот почему эта программа выступает в качестве основного инструмента для интернационализации аргентинского малого и среднего бизнеса. За 16 лет функционирования программа успешно развернулась: число экспортных групп выросло с 7 до 76, а компаний в этих группах — с 65 до 460 с общей суммой экспорта в 210 млн долл. на 2013 г. Группы создаются по секторальному или региональному признаку. Постоянно организовываются совещания лидеров компаний в группе, благодаря которым они могут поддерживать постоянный контакт для того, чтобы оставаться в курсе текущего состояния групп, обсуждать между собой и выдвигать соответствующие предложения правительству. Следует отметить, что *Export. Ar* также осуществляет свою деятельность на высоком уровне — поскольку находится под управлением Министерства иностранных дел, по сути, являющегося одним из ведущих исполнительных органов в сфере экономики и внешней торговли. Это не может не указывать на серьезность, с которой государство относится к такому чувствительному направлению экономики, как экспорт.

Другой пример — Мексика. Экономика этой страны имеет качественно иную структуру: обрабатывающая промышленность развита сильнее, первые статьи экспорта занимает технологичная продукция с высокой добавленной стоимостью. Мексика, богатая полезными ископаемыми и другими природными ресурсами, показывает, как на широкой ресурсной базе можно наращивать экспортный потенциал промышленной продукции страны. Причем производство и экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью в Мексике развивались и развиваются несмотря на наличие жесткой конкуренции и влияния со стороны такого мощного северного соседа, как США, которые с 1980-х годов проводят курс на усиление экономической взаимозависимости с данной страной. Таким образом, Мексика избежала сценария развития, при котором она была бы ресурсным придатком, обеспечи-

вая себя промышленной продукцией с высокой добавленной стоимостью из США. Стране удалось перенять и взять на вооружение высокие технологии более развитого торгового партнера и нарастить собственное конкурентоспособное производство. Ключевую роль в этом процессе сыграли меры в области непрямого поощрения национального производства и экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью, без которых невозможно в современном мире успешно выйти и закрепиться на зарубежных рынках.

Одной из организаций в системе органов, занимающихся введением указанных мер, стало федеральное государственное ведомство *ProMéxico*, отвечающее за координацию стратегий, направленных на расширение участия Мексики в мировой экономике. Направления деятельности данной организации схожи с *Apex-Brasil* и *Export. Ar* — оказание множества различных информационных и аналитических услуг, поддержка в экспортировании и интернационализации компаний, создание экспортных групп и проектов и т.д. Однако *ProMéxico* имеет важную особенность: оно является неким гибридом, совмещающим институциональную и финансовую поддержку. Это связано с тем, что не всегда финансовая поддержка предприятий действительно работает, так как, получив деньги, предприятия зачастую не могут приложить эти средства наиболее эффективным образом. В то же время почти все институциональные механизмы поддержки требуют определенных затрат, которые могут быть обременительными или недоступными для многих компаний. Поэтому *ProMéxico*, располагая крупным денежным капиталом, выделяемым из государственного бюджета, разрабатывает совместно с компаниями стратегию их внешнеэкономической деятельности, по мере необходимости предоставляя финансовую поддержку и контролируя использование выделенных средств. На наш взгляд, это весьма эффективная форма поддержки: институциональная поддержка становится более действенной благодаря расширению финансовых возможностей компаний, а финансовые нужды экспортных и интернационализированных предприятий удовлетворяются под частичным управлением и контролем специалистов *ProMéxico*.

Следуя в русле современных тенденций и оценивая влияние информационных ресурсов как основного инструмента подталкивания предприятий к выходу на внешние рынки, государство как регулятор отдало предпочтение нефинансовому пути развития экспортной деятельности.

В России, к сожалению, развитию институтов, оказывающих информационное содействие и продвижение предприятий на внешние рынки, уделяется недостаточно внимания. Крупный бизнес уже занял свои ниши и перечень видов деятельности, в которых развита экспортная составляющая, уже устоялся. «Расконсервировать» ситуацию помогло бы внимание государства к развитию институтов, аналогичных *Apex-Brasil*.

В настоящее же время во исполнение мероприятий Национальной экспортной стратегии [8] в 2011 г. была создана организация по поддержке

экспорта в форме открытого акционерного общества «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ОАО «ЭКСаР»). По сравнению с бразильским Агентством ЭКСАР имеет существенно более ограниченный круг целей, задач и видов деятельности. Организация в основном занимается предоставлением страхования экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков российских экспортеров товаров (работ, услуг), а также российских инвесторов, осуществляющих инвестиции за пределами страны. В отличие от *Apex-Brasil*, вся чистая прибыль которого направляется на деятельность агентства, ЭКСАР может определять часть чистой прибыли, направляемой для распределения среди работников. Существенно отличается и организационная структура нашего агентства: высшим органом управления является общее собрание акционеров, представленное единственным акционером-учредителем, которым является государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» и права которого реализуются Внешэкономбанком на основе решений его Наблюдательного совета. Таким образом, общая направленность политики и самые важные решения по поводу деятельности агентства принимаются лишь одним финансовым государственным учреждением. Более того, в компетенции этого высшего органа находится и избрание членов Ревизионной комиссии, Совета директоров, счетной комиссии и аудитора агентства. Иными словами, фактически все управление агентством опять же задается единолично Внешэкономбанком, хотя надо отметить, что уставом агентства предусмотрен Совет директоров, включающий не более девяти членов, являющихся представителями федеральных органов исполнительной власти и осуществляющих функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сферах развития предпринимательской и внешнеэкономической деятельности, имущественных отношений, бюджетной, налоговой, страховой, валютной, банковской деятельности, кредитной кооперации, государственного долга, по поддержке экспорта промышленной продукции, а также представителя акционеров, генерального директора и независимого директора. На данный момент в Совет директоров входят следующие представители:

- заместитель руководителя секретариата первого заместителя Председателя Правительства РФ;
- президент Общероссийской общественной организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»;
- заместитель министра экономического развития РФ;
- первый заместитель министра промышленности и торговли РФ;
- заместитель начальника экспертного управления Администрации Президента РФ;
- заместитель министра финансов РФ;
- первый заместитель председателя Внешэкономбанка.

Коллегиальный исполнительный орган агентства, осуществляющий руководство его текущей деятельностью, — Правление, состоящее из не более

чем семи членов, назначаемых Советом директоров. В свою очередь, исполнительный орган является единоличным и представлен генеральным директором, который ответствен за выполнение решений общего собрания акционеров, Совета директоров и Правления. Для осуществления деятельности агентству предоставляется финансовая поддержка со стороны Внешэкономбанка в виде гарантий и в иных формах, а также государственная поддержка в соответствии с бюджетным законодательством РФ, в том числе в виде субсидий, бюджетных инвестиций и государственных гарантий Российской Федерации.

ЭКСАР также определяет отраслевые приоритеты инвестиционной деятельности, включая машиностроение, энергетику, обрабатывающую промышленность, агропромышленный и оборонно-промышленный комплексы, электронные технологии и фармацевтику. Данные отрасли в России достаточно развиты, а их компании зачастую являются очень крупными, влиятельными и если не монопольными, то по крайней мере достаточно сильными, чтобы осуществлять деятельность без государственной поддержки. В отношении поддержки множества малых и средних предприятий, скорее даже средних предприятий, представляющих в нашей стране намного менее развитый пласт бизнеса и в большей степени нуждающихся в помощи в развитии, Государственной программой развития внешней экономической деятельности установлены такие приоритетные задачи, как повышение темпов роста числа организаций-экспортеров и товарная диверсификация экспорта, что отражено и в проекте Национальной экспортной стратегии России на период до 2030 года [8; 9]. В указанном проекте ставится задача разработки в России институциональных механизмов поддержки экспорта, но пока в России не существует такой реально действующей организации, которая бы осуществляла поддержку с использованием широкого спектра институциональных механизмов, развитых в мировой практике.

Со временем развитие многостороннего регулирования торговли все более затрудняет использование прямых защитных инструментов рынка, поэтому на первый план выходят косвенные меры поддержки производства и экспорта. Помимо того, что такая поддержка реально повышает продуктивность и экспортный потенциал отечественных компаний, она может оказывать даже более значительное влияние на условия торговли и конкурентоспособность экономики [10]. Говоря об институциональной поддержке экспорта, следует отметить, что в России существует потребность в создании не просто единого учреждения или организации, речь должна идти о более масштабных преобразованиях — о создании разветвленных структур и крупных систем, распространенных по всей территории страны. В этом смысле регионам России необходимо объединить усилия по разработке и взаимодействию таких систем для достижения общенациональных экспортных целей. Возможно, России следует начать с предоставления общих актуальных для всех малых и средних предприятий информации и услуг, повышающих эффективность работы сразу

большого количества компаний (некоего рода «экономия от масштаба») с последующим добавлением новых индивидуальных, все более сложных и специализированных видов услуг, переходя к более развитой системе институциональной поддержки, как в Бразилии, или даже к более сложной организации — учреждению институционально-финансовой поддержки, как в Мексике.

Россия нуждается в создании таких учреждений, которые делали бы акцент на поддержку относительно некрупных экспортеров отечественной продукции, помогли бы достичь высокого уровня вовлеченности малых и средних предприятий в экспортную деятельность страны, а также способствовали бы диверсификации товарной номенклатуры отечественного экспорта.

Литература

- [1] Олин Б. Межрегиональная и международная торговля. URL: <http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-10_Ohlin.pdf>.
- [2] Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. URL: <<http://ek-lit.narod.ru/ricsod.htm>>.
- [3] Хекшер Э. Влияние внешней торговли на распределение дохода. URL: <http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-09_Heckscher.pdf>.
- [4] WTO Agreement on subsidies and countervailing measures. URL: <http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf>.
- [5] Гаврилов Н., Беляков И. Государственная поддержка промышленного экспорта в России. URL: <<http://institutions.com/theories/615-gosudarstvennaya-podderzhka-exporta.html>>.
- [6] Портер М. Конкуренция / пер. с англ. М.: Вильямс, 2005. URL: <http://vk.com/doc-69092205_285310122?hash=ac66149d8a76e7aa0e&dl=b01f913aa3c0dfa962>.
- [7] Проект Национальной экспортной стратегии России на период до 2030 года. URL: <<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PNPA;n=3312>>.
- [8] Распоряжение Правительства РФ от 14 октября 2003 г. № 1493-р «Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации». URL: <<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=127110;fld=134;dst=100007;rnd=0.070432148873806>>.

- [9] Распоряжение Правительства РФ от 18 марта 2013 г. № 378-р «Государственная программа Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности». URL: <<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=143608;fld=134;dst=100007;rnd=0.42064792034216225>>.
- [10] Report on G20 Trade and Investment Measures (November 2009 to MID-MAY 2010). 2010. 14 June. URL: <https://www.wto.org/english/news_e/news10_e/summary_oecd_unctad_june10_e.pdf>.

Repina D.¹

Some aspects of development of institutional mechanisms of export support in the Latin American countries. Case study: Brazil and Argentina

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.*

¹ Repina Daria — second-year student of National Research University “Higher School of Economics”, the faculty of World Economy and International Affairs, the department of World Economy, Bachelor.

Участие Евразийского экономического союза в региональных торговых соглашениях: партнеры

Проанализированы состояние и особенности развития экономики и торгово-экономического сотрудничества государств — потенциальных партнеров ЕАЭС по региональным торговым соглашениям и созданию зон свободной торговли. Рассмотрены вопросы их торгово-экономического сотрудничества как со странами ЕАЭС, так и с третьими странами. Основное внимание уделено наиболее существенной проблематике с точки зрения развития отношений в рамках регионального сотрудничества.

Ключевые слова: ЕАЭС, региональные торговые соглашения, зона свободной торговли, экспорт, импорт, инвестиции.

В настоящее время Россия активно включилась в процесс развития регионального экономического сотрудничества. Однако несмотря на это, она все еще отстает от большинства развитых стран мира в отношении формирования и участия региональных торговых соглашений (РТС). Это проявляется в отношении как числа таких соглашений, так и их географического охвата. При этом географический охват названных соглашений свидетельствует о том, что наметилась тенденция к преодолению определенной замкнутости, которая довольно долгое время была характерна для российской торговой политики. Вьетнам стал первой и пока единственной страной за пределами СНГ, с которой подписано полномасштабное РТС — Соглашение о свободной торговле. Несомненно, что интеграционные процессы в рамках ЕАЭС стали одними из самых активных и развитых в современной международной торговле, причем прежде всего по глубине экономического сотрудничества и институционального взаимодействия.

Сегодня ЕАЭС — самостоятельный партнер в процессах создания РТС, что свидетельствует о повышении качества интеграционного сотрудничества в его рамках. Однако проблема обеспечения географического охвата РТС и использования этого механизма, чтобы создать благоприятные условия для участия национального бизнеса в международной торговле и инвестировании является насущной и важной задачей.

Сейчас в СМИ все чаще упоминается о значительном числе стран, которые хотели бы иметь РТС с Россией и ЕАЭС в целом. С некоторыми странами такие переговоры находятся в стадии подготовки (в частности, с Египтом).

В данном номере журнал начинает публиковать серию материалов о потенциальных партнерах России и ЕАЭС в целом.

Скрябина В.Ю.¹

Торгово-экономические отношения России и Египта: база для свободной торговли

Внутренний рынок Российской Федерации всегда был привлекателен для стран ближнего и дальнего зарубежья. Со своей стороны Россия, основываясь на принципах защиты и обеспечения интересов своих граждан в укреплении и развитии экономики и благосостояния страны, также заинтересована в расширении рынков сбыта своей продукции и росте уровня диверсификации экспорта. Учитывая современную тенденцию регионализации торговых отношений, Россия участвует в региональных преференциальных соглашениях со странами как постсоветского пространства, так и дальнего зарубежья.

В настоящий момент Россия является полноправным участником Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Один из ориентиров макроэкономической политики ЕАЭС — укрепление экономических и политических связей путем заключения соглашений о свободной торговле со странами дальнего зарубежья. В текущем году было подписано Соглашение о свободной торговле с Вьетнамом, проводится анализ целесообразности заключения подобных соглашений с такими странами, как Израиль, Индия и Египет. В связи с этим России необходимо выработать свою позицию для дальнейшего участия в переговорах с целью заключения таких соглашений на наиболее выгодных условиях.

В современной мировой экономике региональные торговые соглашения становятся одним из необходимых инструментов внешней политики государства. Заключение соглашений о создании зон свободной торговли (ЗСТ), как первой ступени двусторонней углубленной либерализации торговли между странами, происходит и по экономическим мотивам, и по политическим. Для исследователей важно понимать в первую очередь, какие экономические выгоды получит страна, заключающая преференциальное торговое соглашение с другой страной или таможенным союзом. Для этого при анализе страны — потенциального партнера по заключению соглашения о ЗСТ необходимо детальное изучение уровня развития экономики данной страны с выявлением возможных угроз и негативных процессов при либе-

¹ Скрябина Валентина Юрьевна — аспирант первого года обучения Аспирантской школы по экономике НИУ ВШЭ; магистр экономики; консультант отдела обеспечения доступа промышленных товаров на внешние рынки и взаимодействия с Всемирной торговой организацией Департамента государственного регулирования внешнеторговой деятельности Министерства промышленности и торговли РФ.

рализации торговли. Кроме того, целесообразно рассмотреть текущее состояние торговых отношений между странами для выявления возможных выгод и потерь при снижении тарифов.

Одна из стран, с которыми в настоящее время Россия ведет активную работу по изучению целесообразности заключения соглашения о свободной торговле, — Египет, являющийся наиболее экономически и политически развитой страной в регионе. Российская Федерация всегда стремилась укрепить и расширить связи с данной страной, поскольку российско-египетские отношения основаны на экономической и политической взаимопомощи. Россия поддерживает инициативу Египта о расширении сотрудничества в различных сферах, развивая торгово-экономические связи и участвуя в общих наукоемких проектах. Такое двустороннее взаимодействие привлекательно для обеих стран. В настоящий момент Россия и Египет сформировали различные комиссии и группы по торгово-экономическому, научно-технологическому сотрудничеству, нефтегазовой сфере и многим отраслям промышленности (например, по автомобиле- и авиастроению). Между нашими странами активно развиваются связи в сфере культуры и туризма.

Экономика Египта — одна из наиболее диверсифицированных экономик среди стран Африки и Ближнего Востока. Однако эксперты Всемирного банка относят Египет к категории стран с уровнем дохода ниже среднего. В табл. 1 представлены основные показатели экономики Египта за последние три года.

Таблица 1
Основные показатели экономического развития экономики Египта, в 2012–2014 гг.

Показатель	Год		
	2012	2013	2014
ВВП, млрд долл.	904,1	923,1	943,1
Рост ВВП, %	2,2	2,1	2,2
ВВП на душу населения, тыс. долл.	10,4	10,6	10,9
Инфляция, %	9,6	9,5	10,1

Источник: Trade Map. URL: <Intracen.org>.

Объем ВВП в Египте за последние три года увеличивался в среднем на 2% в год, хотя ранее рост составлял 5–7% в год. По данному показателю Египет занимает 24-е место среди стран мира, при этом по показателю ВВП на душу населения — 126-е место при 10,9 тыс. долл. на жителя страны. ВВП на душу населения рос в течение последних трех лет. Инфляция в стране является умеренной и составляет 9–12% в течение последних пяти лет.

Как видно из рис. 1, в структуре ВВП Египта в 2014 г. большую долю занимает сектор услуг (46,5%), далее следует промышленный сектор (38,9%) и сельское хозяйство (14,6%). Рассматривая динамику изменения структуры ВВП Египта, можно отметить, что с 1990 г. сектор промышленности постепенно увели-

чивал свою долю (с 28,6 до 38,9%), за счет чего оба оставшихся сектора экономики несколько уменьшили свои доли (с 51,9% в 1990 г. — сектор услуг, с 19,4% в 1990 г. — сектор сельского хозяйства). Таким образом, промышленность Египта имеет тенденцию к развитию и увеличению вклада в ВВП страны.

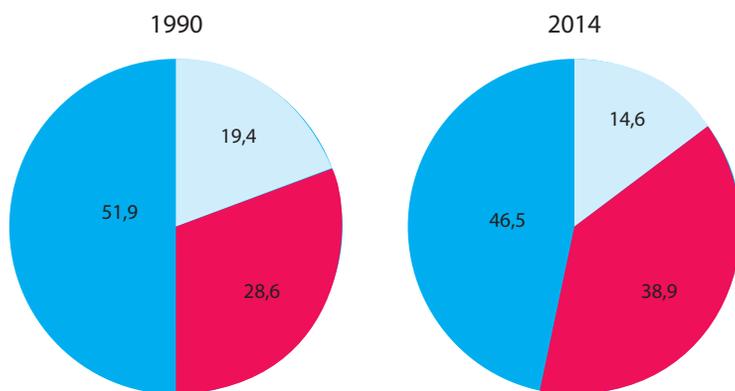


Рис. 1. Структура ВВП Египта по секторам экономики за 1990 и 2014 гг., %:
■ сельское хозяйство; ■ промышленность; ■ услуги

Основными продуктами сельского хозяйства являются хлопок, рис, зерно, пшеница, бобовые, фрукты, овощи, а также продукция животноводства: крупный рогатый скот, буйволы, овцы и козы. Ведущие отрасли египетской промышленности — нефтегазовая, пищевая, текстильная, химическая, машиностроение, металлургия, горнодобывающая промышленность. В последние годы ускоренными темпами развиваются фармацевтика и автосборочное производство, металлургическая и строительная отрасли. Основой сектора услуг является туризм.

Одна из особенностей египетского государственного регулирования отраслей экономики — обеспечение государственной поддержки малым и средним предприятиям, составляющим основу египетской экономики и играющим ключевую роль в обеспечении занятости населения.

Рассматривая Египет с точки зрения целесообразности заключения соглашения о свободной торговле, можно отметить, что одной из ключевых экономических проблем данной страны является низкая производительность труда, не позволяющая развивать экономику страны и снижающая конкурентоспособность египетского экспорта, что, в свою очередь, не позволяет эффективно решать проблему дефицита внешней торговли и внешней задолженности. Сохраняющаяся длительное время низкая производительность труда и низкий уровень его оплаты делают одной из актуальнейших проблему бедности населения. Всемирный банк в своем докладе, посвященном экономике Египта и ее перспективам, указал на исключительную важность фактора повышения производительности труда для дальнейшего развития экономики страны. В то же время повышение уровня производительности труда неизбежно отразится на уровне безработицы в Египте.

Другая экономическая и социальная проблема, требующая решения, — перенаселенность Египта. В связи с ограниченностью плодородных земельных ресурсов и нехваткой водных ресурсов перенаселенность угрожает не только экономическому и социальному прогрессу, но и также сохранению устойчивости и стабильности в стране. Так, нестабильная политическая ситуация после революции в январе 2011 г. продолжает отрицательно сказываться на экономическом и социальном развитии Египта.

Египет является важным торговым партнером России среди государств Северной Африки, несмотря на то что данная страна занимает невысокую долю в торговле Российской Федерации в сравнении с ее основными партнерами. Официальные статистические данные о взаимной торговле между Россией и Египтом свидетельствуют об ее поступательном развитии на протяжении последних лет. Этому способствуют установленные торгово-политические отношения, предусматривающие режим наиболее благоприятствуемой нации (РНБ), а также предоставление преференциального режима для товаров, происходящих из Египта и ввозимых на территорию Российской Федерации.

Как видно из рис. 2, в 2014 г. объем взаимной торговли России и Египта увеличился в 6,4 раза по сравнению с 2004 г., и достиг 5,4 млрд долл. При этом сальдо торгового баланса всегда было положительным, в 2014 г. оно составило 4,3 млрд долл. США.

Тыс. долл.

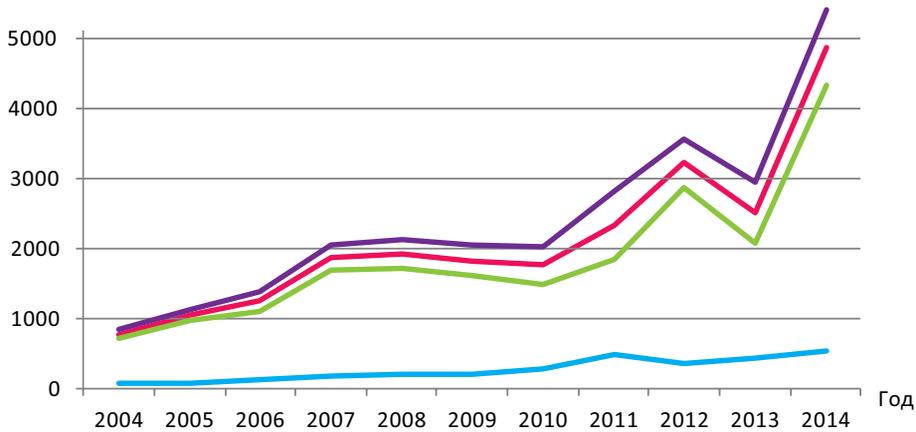


Рис. 2. Объем внешней торговли между Россией и Египтом в 2004–2014 гг.:
■ импорт из Египта; ■ экспорт в Египет; ■ сальдо; ■ торговый оборот

Источник: Trade Map.

В 2014 г. импорт из Египта составлял 0,69% общего товарооборота России, 1% российского экспорта и 0,2% — импорта. При этом товарооборот между Россией и Египтом имеет четкую тенденцию к росту. Так, только за последние пять лет экспорт в Египет вырос почти в 3 раза, импорт — в 2,5 раза. В 2014 г. российский экспорт в Египет составил 4,8 млрд долл., импорт — всего 0,5 млрд долл.

На рис. 2 также можно заметить, что объем экспорта из России за последние десять лет возрос более чем в 6 раз: с 0,77 млрд долл. в 2004 г. до 4,86 млрд долл. в 2014 г. При этом по сравнению с 2013 г. экспорт увеличился почти в 2 раза, что среди прочего свидетельствует о непрерывном росте интереса российских производителей к внутреннему рынку Египта.

Основные позиции экспорта из России в Египет представлены в табл. 2, из которой видно, что в 2014 г. это были минеральное топливо (24,08% общего объема экспорта России в Египет), злаки (20,58%), черные металлы (9,08%), древесина (9,01%), колесные средства наземного транспорта (6,5%), жиры (6,13%), бумага и картон (1,53%). Экспорт России в Египет достаточно дифференцирован по сравнению с общей структурой экспорта России во все страны мира. Поэтому расширение торговли с Египтом предполагает возможность благоприятного влияния в целом на диверсификацию российской экономики.

Таблица 2

Основные позиции российского экспорта в Египет в 2012–2014 гг., млн долл.

Код ТН ВЭД	Наименование	Год		
		2012	2013	2014
271019	Нефть и нефтепродукты	320,2	206,7	1150,1
100199	Прочая пшеница	1499,2	550,1	996,4
440710	Хвойные лесоматериалы	156,6	316,0	863,5
151211	Масло сырое подсолнечное	326,0	245,8	305,5
720720	Полуфабрикаты из железа и легированной стали	265,3	226,4	283,5
870590	Прочие моторные транспортные средства специального назначения	95,3	147,9	275,1
441232	Прочая клееная фанера	1,8	11,6	167,1
720711	Прямоугольные полуфабрикаты из железа и легированной стали	105,9	97,2	130,3
870422	Моторные транспортные средства для перевозки грузов	27,4	63,0	106,9
480100	Бумага газетная	3,5	10,7	95,6
740811	Медная проволока сечением 6 мм	27,6	28,2	33,4
870423	Моторные транспортные средства для перевозки грузов массой более 20 т	71,7	41,2	32,2
240319	Прочий курительный табак	15,9	61,8	29,4
390319	Прочий полистирол	4,9	52,4	25,5
847149	Прочие вычислительные машины	0	0	17,6
480421	Небеленая крафт-бумага мешочная	16,6	12,5	16,1

Источник: Trade Map.

На более детальном уровне (6-значном уровне кода международной гармонизированной системы ТН ВЭД) структура экспорта из России в Египет выглядит следующим образом. Основную долю составляют нефть и нефтепродукты — 23,6% общего объема экспорта, пшеница — 20,4, хвойные лесоматериалы — 6,28, масло сырое подсолнечное — 5,8, полуфабрикаты из железа и нелегированной стали — 5,6, прочие моторные транспортные средства специального назначения — 3,43, клееная фанера — 2,68, прямоугольные полуфабрикаты из железа и нелегированной стали — 2,19, моторные транспортные средства для перевозки грузов — 1,9%. Таким образом, российский экспорт в Египет достаточно дифференцирован. Несмотря на то что более 23% составляют нефть и нефтепродукты, Египет заинтересован в поставках российских машин и оборудования.

Из табл. 3, где представлен российский импорт из Египта, видно, что он состоит в основном из фруктов и орехов (41,38% всего объема импорта России из Египта), овощей (39,6%), предметов одежды (5,72%), машин и оборудования (2,3%), ковров (1,6%), электрических приборов (1,4%) и фармацевтической продукции (1,27%). На более детальном уровне можно выделить апельсины (35,4% от общего объема импорта России из Египта), свежий картофель (31,9%), лук репчатый и лук шалот (6,1%), мужские и женские костюмы из хлопчатобумажной пряжи (2,17 и 1,9%), свежий виноград (1,85%), прочие свежие фрукты (1,85%), машины и агрегаты с электрическим и неэлектрическим нагревом (1,42%).

Таблица 3

Основные позиции российского импорта из Египта в 2012–2014 гг., млн долл.

Код ТН ВЭД	Наименование	Год		
		2012	2013	2014
080510	Апельсины	159,7	220,1	190,6
070190	Свежий картофель	42,3	70,3	172,1
070310	Лук репчатый и лук шалот	16,6	23,4	32,8
620342	Мужские костюмы из хлопчатобумажной пряжи	6,6	8,8	11,7
620462	Женские костюмы из хлопчатобумажной пряжи	8,7	11,3	10,4
080610	Свежий виноград	11,5	8,6	10,1
081090	Прочие свежие фрукты	11,5	10,9	9,9
841989	Прочие машины и агрегаты с электрическим и неэлектрическим нагревом	0	0	7,6
121190	Прочие растения	6,4	6,1	4,9
852990	Прочие части для аппаратуры для радиовещания	0	0	4,4
252321	Цемент белый	7,4	6,4	4,3
570242	Прочие ворсовые готовые ковры из химических материалов	2,7	3,5	3,9

Таблица 3 (окончание)

Код ТН ВЭД	Наименование	Год		
		2012	2013	2014
080520	Мандарины	3,2	5,2	3,7
081010	Земляника	2,9	3,7	3,5
081110	Клубника	0,3	1,9	3,4
300490	Прочие лекарственные средства	3,3	3,677	3,2

Источник: Trade Map.

Учитывая, что Египет является страной, в которой в силу благоприятных климатических условий достаточно развито сельское хозяйство, а в промышленности преобладает тенденция устаревания производственных мощностей, рассмотрим отдельно двустороннюю торговлю товарами сельского и промышленного производства с Россией. Кроме того, международная практика ведения переговорного процесса при заключении соглашения о свободной торговле предусматривает отдельное обсуждение данных разделов вследствие связи различных уровней тарифной защиты.

Тыс. долл.

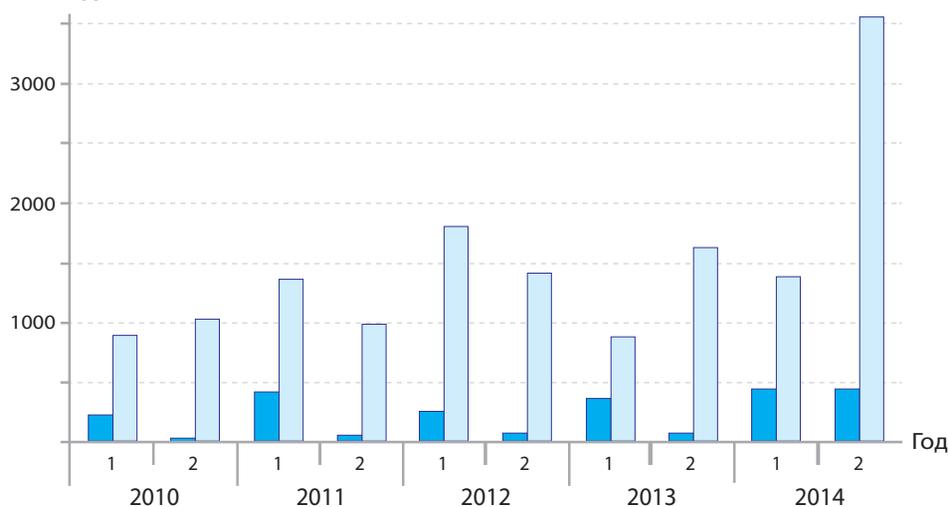


Рис. 3. Динамика экспорта и импорта продукции по секторам между Россией и Египтом в 2010–2014 гг.: ■ импорт; ■ экспорт (1 — сельскохозяйственные товары; 2 — промышленные товары)

Источник: Trade Map.

На рис. 3 видно, что объем торговли продукцией сельского хозяйства между Россией и Египтом в 2014 г. возрос до 1,8 млрд долл. При этом доля продукции сельского хозяйства в общем торговом обороте между странами снизилась за последние несколько лет с 51% в 2010 г. до 33% в 2014 г. Примечательно, что Россия экспортирует в Египет на 30% больше данной продукции, чем Египет в Россию. За последние годы объем экспорта из России увеличился на

44% и в 2014 г. составил 1,3 млрд долл., а импорт из Египта — 0,4 млрд долл. Однако снижение доли продукции сельского хозяйства в торговом обороте двух стран почти не отразилось на ее главенствующей роли в структуре импорта России из Египта, где в 2014 г. импорт сельского хозяйства составил 82%, а импорт промышленных товаров — 18%.

В табл. 4 показана основная сельскохозяйственная продукция российского экспорта в Египет: злаки (74,6%), преимущественно пшеница и подсолнечное масло (21,7%). Малую долю в отечественном экспорте занимают табак, корм для животных, овощи.

Таблица 4

Основные статьи экспорта продукции сельского хозяйства из России в Египет в 2010 и 2014 гг., млн долл.

Наименование продукции	Год	
	2010	2014
Злаки	862	1034
Подсолнечное масло	28	302
Табак	—	29
Корм для животных	3	8
Овощи	—	7
Прочее масло	—	5
Всего	893	1386

Источник: Trade Map.

Основные сельскохозяйственные товары, импортируемые в Россию из Египта, были перечислены выше. К ним можно добавить импорт клубники, кориандра, корнеплодов, фруктовых соков, а также большое количество декоративных рыб, растительных масел (табл. 5).

Таблица 5

Основные статьи импорта сельскохозяйственных товаров из Египта в Россию в 2010 и 2014 гг., млн долл.

Наименование продукции	Год	
	2010	2014
Фрукты	155	223
Овощи	69	213
Корнеплоды	6	5
Семена кориандра	1	1
Всего	231	442

Источник: Trade Map.

Двусторонняя торговля в промышленном секторе характеризуется увеличением с 2010 г. объема ее оборота в 3,6 раза, в 2014 г. общий торговый оборот составил 3,6 млрд долл. При этом доля промышленных продуктов в общем объеме оборота возросла с 49% в 2010 г. до 67% в 2014 г. Указанная тенден-

ция связана с ростом поставок данной продукции из России в Египет, так как российский импорт промышленности из Египта равен 0,1 млрд долл. в 2014 г.

Как видно из табл. 6, несмотря на то что 44% российского экспорта промышленных товаров занимает минеральное топливо, в динамике можно отметить существенное снижение доли древесины, хотя она в количественном выражении почти не изменилась. В структуре экспорта из России 16% занимают полуфабрикаты из железа и нелегированной стали, 3% — бумага, 2,3% — оборудование и части для высокотехнологичного производства, в том числе части для производства моторных транспортных средств, летательных аппаратов, подъемных кранов. Меньшую долю занимают насосы, грузовые автомобили и их части, полимеры, электрические преобразователи, медный провод, морские суда.

Таблица 6

Основные статьи экспорта промышленной продукции из России в Египет в 2010 и 2014 гг., млн долл.

Наименование продукции	Год	
	2010	2014
Минеральное топливо	90	1175
Древесина	416	455
Железо и сталь	147	443
Бумага	44	77
Машины и оборудование	27	50
Прочие	110	477
Всего	833	2 386

Источник: Trade Map.

Объем импорта промышленной продукции из Египта представлен в табл. 7 и характеризуется следующим образом. Большую долю (28%) занимают женские брюки, далее следует оборудование (13,5%), в том числе оборудование для приготовления горячих напитков, а также приготовления или подогрева пищи. Следует отметить, что данная категория в 2010 г. составляла всего 1% общего объема импорта промышленной продукции. Импорт ковров в общем объеме занимает 9%, части для электронного оборудования, в том числе для радиоприемников — 8,3%, лекарственные средства в частности вата и витамины — 7,3%. Египет также импортирует в нашу страну футболки из хлопка, шорты, полиэтилентерефталатную пленку, цемент, чистящие средства, плоский прокат из железа.

По данным ВТО, уровень тарифной защиты Египта находится на уровне 36,9%, на сельскохозяйственные товары — 98,8, на иные — 27,5%. При этом уровень тарифной защиты для стран, в отношении которых Египет применяет РНБ, составляет в среднем 16,8%, на продукцию сельского хозяйства — 66,7, на иную продукцию — 9,3%. Египет не располагает тарифными квотами и ограничениями, связанными с введением специальных защитных мер. Максимальный тариф по категориям товаров для стран, в отношении кото-

рых применяется РНБ, установлен на табак и напитки (843%), одежду (28,8%), продукцию животноводства (15,6%), злаки (15,3%), транспортное оборудование (13%), древесину и картон (11,4%), текстиль (10,9%) (табл. 8). При этом для Российской Федерации средний таможенный тариф составляет 12,1%. Таким образом, на первый взгляд уровень тарифной защиты со стороны Египта достаточно низкий и снижение тарифов при заключении соглашения о свободной торговле может быть невыгодным для России. Однако на некоторые товары, в том числе сельскохозяйственные, текстильные, транспорт и оборудование, ставки таможенных пошлин достаточно высоки, в связи с чем их либерализация будет иметь существенное влияние на торговые потоки.

Таблица 7

Основные статьи импорта промышленной продукции из Египта в Россию в 2010 и 2014 гг., млн. долл.

Наименование продукции	Год	
	2010	2014
Женские брюки	6	27
Оборудование	2	13
Ковры	7	9
Части для электронного оборудования	1	8
Лекарственные средства	4	7
Прочие	19	27
Всего	39	96

Источник: Trade Map.

Данные об инвестиционном сотрудничестве России и Египта, представленные на рис. 4, показывают, что сотрудничество в данной области имеет потенциал развития. В 2014 г. накопленные российские инвестиции в Египет составили 67,5 млн долл., при этом российские инвестиции в египетскую экономику за 2014 г. составили 3,36 млн долл., что равно 0,08% всех иностранных инвестиций в Египет в том году. По этому показателю Россия занимает 45-е место в общем списке инвесторов в Египте, где действует 398 компаний с участием российского капитала.

Большая часть российских инвестиций приходится на туристический (54,4%) и строительный (16,7%) сектора, сферу услуг (10,6%), коммуникации и информационные технологии (5,3%), промышленность (5,2%), финансовый сектор (4,7%), сельское хозяйство (3%). От Египта российские компании получают предложения инвестировать в сборочное производство, производство алюминия, самолетостроение, фармацевтическую промышленность и нефтехимию. Кроме того, их призывают размещать предприятия в свободных экономических зонах.

Объем накопленных инвестиций из Египта в Россию в 2014 г. составил почти 59 млн долл. Египетские инвестиции представлены главным образом в деревообрабатывающей и лесозаготовительной промышленности, операциях с недвижимым имуществом, оптовой и розничной торговле, транспортной сфере.

Таблица 8

Уровень таможенного тарифа Арабской Республики Египет на 2014 г., %

Товарная группа	Конечный уровень связывания						Применяемые ставки РНБ				Импорт	
	Средняя по группе товаров	Доля нулевых ставок	Максимальная ставка (тарифные пикеты)	Доля связанных пошлин в группе	Средняя по группе товаров	Доля нулевых ставок,	Максимальная ставка (тарифные пикеты)	Доля в импорте	Доля беспошлинного импорта			
Продукция животного происхождения	44,2	0	80	100	15,6	21,5	30	2,2	69,2			
Молоко и молочные продукты	23,3	0	60	100	6,0	31,0	20	1,1	83,8			
Овощи и фрукты	37,8	0	80	100	8,9	5,4	30	1,5	36,4			
Кофе и чай	36,9	0	60	100	10,5	20,8	30	0,8	15,0			
Зерновые и продукты их переработки	42,3	0	> 1000	100	15,3	16,6	> 1000	8,4	95,2			
Жиры и масла	19,9	0	60	100	3,7	28,8	30	4,9	78,6			
Сахар и кондитерские изделия	37,5	0	60	100	9,7	0	30	1,2	0			
Напитки и табак	966,7	0	> 1000	100	843,7	0	> 1000	1,0	0			
Хлопок	5,0	0	5	100	4,0	20,0	5	0,1	95,6			
Прочая продукция сельского хозяйства	19,3	0	60	100	2,4	24,6	30	1,1	22,5			
Рыба и морепродукты	24,8	0	60	100	5,4	31,0	30	1,1	49,1			
Минеральное сырье и металлы	31,1	0,1	60	99,7	7,9	8,3	30	18,4	34,0			
Топливо	20,0	0	20	100	2,8	20,0	5	14,9	27,5			

Таблица 8 (окончание)

Химикаты	18,9	0,1	80	100	5,7	9,2	> 1000	12,1	35,6
Древесина и бумага	36,5	0	60	100	11,4	6,2	30	4,8	36,0
Текстильная продукция	27,7	0	60	100	10,9	3,9	30	3,7	11,0
Одежда	40,0	0	40	100	28,8	0	30	0,6	0
Обувь и изделия из кожи	41,7	0	60	91,2	12,2	1,3	30	1,6	0,5
Машины и оборудование, кроме электротехнического и транспортного (группа 84 ГС)	18,1	6,0	80	99,2	4,9	21,7	30	8,1	17,8
Машины и оборудование электротехническое (группа 85 ГС)	26,9	19,6	60	98,0	7,9	22,0	30	5,3	40,0
Транспортные средства	35,4	0	160	94,2	13,0	5,6	135	5,5	0,1
Прочие машины и оборудование	31,2	4,8	70	100	11,7	9,8	30	1,6	12,1

Источник: Официальный сайт ВТО.

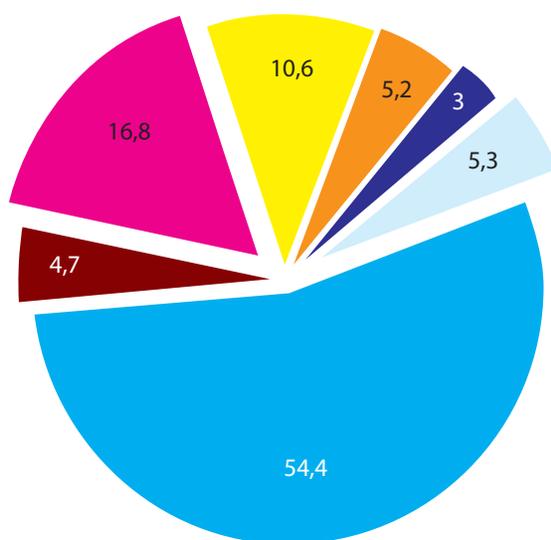


Рис. 4. Инвестиции из России в Египет с разбивкой по секторам экономики, в %:
 ■ сельское хозяйство; ■ промышленность; ■ услуги; ■ строительный сектор;
 ■ финансы; ■ туризм; ■ телекоммуникационный сектор (ICT)

Источник: General Authority for Investment and Free Zones. URL: comisaria.org

В настоящее время перспективным является сотрудничество в сфере пищевой промышленности в связи с тем, что Правительство Египта планирует модернизировать производство пищевых продуктов, постепенно проведя приватизацию государственных предприятий. Объем местного производства продуктов питания лишь на 10–15% покрывает внутренний спрос. Египетские власти также заинтересованы в строительстве необходимой инфраструктуры для хранения и переработки зерна. В то же время в аграрном секторе и секторе управления водными ресурсами для Египта остается актуальным привлечение иностранных инвесторов к участию в проектах по строительству заводов по опреснению морской воды, очистке сточных вод и заводов по утилизации отходов. Таким образом, Россия со своей стороны может включиться в эту работу и поставлять оборудование для сельского хозяйства.

Кроме того, египетский рынок сохраняет свою историческую приверженность в отношении целого ряда российских машин и оборудования, традиционно поставлявшихся в страну. Это легковые автомобили ВАЗ, краны, вертолеты, гидроэнергетические агрегаты. Имеются перспективы для сотрудничества в области промышленной сборки в Египте, а также в продвижении высокотехнологичных российских товаров. Учитывая, что в Египте быстрыми темпами ведется работа по созданию промышленных зон, участие российских компаний в создании таких зон позволит увеличить экспорт отечественной продукции не только в Египет, но и на рынки соседних стран.

Завершая анализ торгово-экономического сотрудничества Египта и России, следует подчеркнуть, что в силу своего географического местоположения данная страна имеет как преимущества, в частности развитый сектор услуг, так и недостатки (такие как нехватка пресной воды и территорий, пригодных для жизни), что, безусловно, влияет на социально-экономическую стабильность в стране. Однако в целом уровень развития экономики Египта вполне приемлем для либерализации торговых отношений с ним. Продукция египетского производства не нанесет серьезного ущерба отечественным предприятиям, в то же время для российских предприятий появится возможность развить экспорт своей продукции промышленного производства на рынок Египта.

Кроме того, анализ существующих торговых отношений между двумя странами показал, что приоритетной в импорте из Египта является продукция сельского хозяйства, в том числе свежие фрукты, овощи, а также продукция легкой промышленности, а с российской стороны — лесоматериалы, в том числе хвойных пород, фанера, а также полуфабрикаты из железа и нержавеющей стали, моторные транспортные средства. В то же время в структуре товарного экспорта России существует потенциал увеличения объемов поставок высокотехнологичных товаров и товаров с высоким уровнем переработки.

Следовательно, состояние экономики Египта, а также существующие торгово-экономические связи между Россией и Египтом указывают на возможности плодотворного взаимовыгодного сотрудничества двух стран. При этом заключение соглашения о свободной торговле вполне может иметь позитивные последствия для укрепления и расширения торговых связей, и положительно отразится на росте их экономик.

Skryabina V.¹

Trade and economic relations between Russia and Egypt: the basis for free trade

¹ Skryabina Valentina — Master Degree, consultant of the Division of Access of Industrial Goods to Foreign Markets and the Interaction with the World Trade Organization of the State Regulation of Foreign Trade Department of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation.

Соколянская А.Н.¹

Опыт Израиля в создании зон свободной торговли в сфере услуг

В настоящее время региональная экономическая интеграция носит всеобъемлющий характер, оказывая существенное воздействие на ход глобализации: в процессы регионализации вовлечены практически все страны мира. Все большее число региональных торговых соглашений (РТС) включает обязательства значительно более глубокие, чем предполагает ВТО, и положения, выходящие за рамки сферы применения ВТО.

На современном этапе, когда многие страны мира имеют разветвленную и обширную сеть РТС, российская интеграционная политика выглядит достаточно узконаправленной. Россия достигла значительных результатов в развитии интеграции, создав Таможенный союз. С 2015 г. начал функционировать Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Тем не менее, анализируя текущие процессы, на сегодняшний день можно утверждать, что Россия существенно отстает от современных тенденций в регионализации. Сложившаяся ситуация создает стимул для развития собственной сети РТС для более полноценного включения России в мировые интеграционные процессы.

Торговля услугами — один из наиболее быстро и динамично развивающихся секторов мирового хозяйства, а либерализация сектора услуг — один из ключевых двигателей развития глобальных цепочек добавленной стоимости. При этом с момента заключения ГАТС понимание торговли услугами существенно углубилось. Сейчас все больше внимания уделяется торговле услугами при заключении РТС.

Западные санкции, введенные в отношении России в 2014 г., дали толчок к развитию и углублению торгово-экономических отношений со странами Азиатско-Тихоокеанского региона и странами Ближнего Востока. К настоящему моменту созданы совместные исследовательские группы (СИГ) по оценке целесообразности и эффектов от заключения соглашений о свободной торговле с Израилем, Индией и Египтом, что является важным шагом в расширении интеграционной повестки. По заявлениям глав МИД России и Израиля, соглашение о ЗСТ между Израилем и ЕАЭС может быть подписано уже в этом году^[1].

Пока ведется работа СИГ Израиля и ЕАЭС, можно лишь предположить, какой охват обязательств может быть включен в соглашение между сторонами.

¹ Соколянская Алена Николаевна — научный сотрудник Всероссийской академии внешней торговли (ВАВТ).

Но есть все основания полагать, что значительный эффект от либерализации взаимной торговли может быть достигнут в сфере услуг, поскольку в последние годы внешнеторговое сальдо торговли услугами в государстве Израиль значительно возросло. Кроме того, в 2013 г. доля России¹ составила 2,8% во внешнеторговом обороте услугами Израиля, что существенно превышает аналогичный показатель по товарам. Доля Израиля во внешнеторговом обороте услугами России была достаточно стабильна на протяжении 2005–2014 гг., однако с 2012 по 2014 г. наблюдалась положительная динамика и в 2014 г. доля Израиля во внешнеторговом обороте услугами России составила 0,85% (рис. 1).

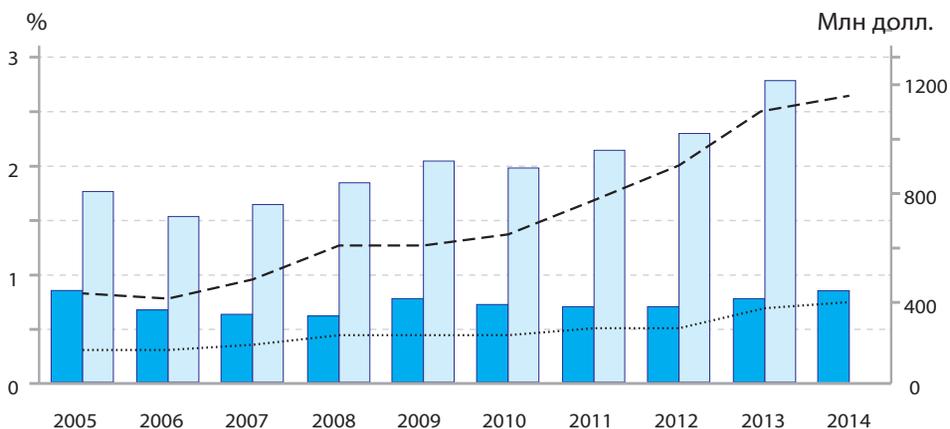


Рис. 1. Динамика торговли услугами России с Израилем с 2005 по 2014 г.:

- доля Израиля во внешнеторговом обороте услугами России, %;
- доля России во внешнеторговом обороте услугами Израиля, %;
- - экспорт услуг в Израиль, млн долл.; импорт услуг из Израиля, млн долл.

Источник: Центральный Банк России, Bank of Israel.

Отдельного внимания заслуживает структура услуг в торговле между странами. Более 80% импортируемых Израилем услуг в 2013 г. приходилось на поездки (туристические и бизнес), 5,8% — на прочие деловые услуги и 4,5% — на телекоммуникационные. В российском экспорте услуг на израильский рынок также преобладают поездки — 51%, прочие деловые услуги — 30,3, транспортные услуги — 10,3, телекоммуникационные, компьютерные услуги — 4,3% (табл. 1).

В случае включения сферы услуг в возможное соглашение о свободной торговле между Государством Израиль и ЕАЭС необходимо проанализировать опыт и позиции Израиля в отношении либерализации услуг.

¹ В работе рассматривается статистика торговли Израиля и России, а не всех стран — членов ЕАЭС, так как доля Израиля и других стран — членов ЕАЭС во взаимной торговле очень невелика. Поэтому в данном случае при общем анализе можно опираться только на динамику и структуру торговли с Россией.

Таблица 1

Структура экспорта и импорта услуг между Россией и Израилем в 2011–2013 гг., млн долл.

Вид услуг	Экспорт услуг из России, млн долл.			Импорт услуг из Израиля, млн долл.			Сальдо			Оборот		Доля секторов, %	
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2013	2013	2013	2013
	Всего	245,1	254,1	388,0	781,0	941,2	1166,2	-535,9	-687,1	-778,2	1554,3	1554,3	100
Поездки	142,3	147,4	197,1	615,2	766,4	982,5	-472,9	-619,0	-785,4	1179,6	1179,6	75,9	75,9
Прочие деловые услуги	56,5	46,9	117,4	57,9	62,2	67,2	-1,4	-15,2	50,2	184,6	184,6	11,9	11,9
Транспортные услуги	27,4	32,7	40,1	37,3	32,6	35,6	-9,9	0,1	4,5	75,7	75,7	4,9	4,9
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	11,6	14,3	16,8	38,3	46,9	52,3	-26,7	-32,5	-35,5	69,0	69,0	4,4	4,4
Услуги по техническому обслуживанию и ремонту	0,4	0,2	0,6	7,2	6,5	12,8	-6,9	-6,3	-12,1	13,4	13,4	0,9	0,9
Плата за пользование ИС	1,6	2,5	2,4	15,7	14,1	10,1	-14,1	-11,5	-7,6	12,5	12,5	0,8	0,8
Строительство	1,9	6,7	8,3	0,7	8,9	2,5	1,2	-2,2	5,8	10,8	10,8	0,7	0,7
Услуги частным лицам и в сфере культуры и отдыха	2,1	1,2	2,2	7,7	3,5	2,6	-5,6	-2,3	-0,4	4,8	4,8	0,3	0,3
Финансовые услуги	1,0	1,8	2,3	0,8	0,0	0,4	0,1	1,7	1,9	2,7	2,7	0,2	0,2
Страхование и услуги негосударственных пенсионных фондов	0,3	0,3	0,9	0,2	0,2	0,3	0,1	0,1	0,6	1,2	1,2	0,1	0,1

Источник: [2].

Израиль — один из 24 членов ВТО¹, ведущих переговоры по созданию нового, более глубокого, чем ГАТС, соглашения по международной торговле услугами — TiSA (*Trade in Services Agreement*), которое охватывает около 70% мировой торговли услугами. Участниками было принято решение, что соглашение будет основано на ГАТС, но в отличие от ГАТС, дающего право странам выбирать сектора услуг, либерализацию которых они хотели бы произвести, TiSA предполагает либерализацию практически всех видов услуг. В связи с этим можно говорить о том, что Израиль выступает за более глубокую либерализацию услуг. При этом Турция и Израиль — единственные среди членов TiSA, у которых еще пока нет ни одного действующего соглашения о свободной торговле по услугам.

В данном контексте следует отметить, что неучастие России в формируемых секторальных соглашениях может в будущем оказать негативное воздействие на ее позиции в международной торговле: по данным утечек с переговоров стран — участниц соглашения TiSA вся часть, касающаяся применения принципа РНБ между участниками будущего соглашения включена в квадратные скобки, т.е. страны еще не пришли к единому решению по данному вопросу и в случае заключения соглашения TiSA на преференциальной основе без распространения принципа РНБ на не участников соглашения могут возникнуть претензии со стороны третьих стран.

Если говорить об Израиле, то государство проводит достаточно активную политику либерализации своего рынка товаров. К настоящему моменту им подписано девять РТС с его ключевыми торговыми партнерами: ЕС, США, ЕАСТ, Турцией, Канадой, Мексикой, МЕРКОСУР и Колумбией. Два соглашения о зоне свободной торговли (ЗСТ) Израиля с МЕРКОСУР и Колумбией не ратифицированы и не нотифицированы в ВТО (табл. 2).

Среди всех РТС Израиля единственным соглашением, покрывающим торговлю услугами, является Соглашение ЗСТ с Колумбией. Кроме того, Израиль планирует расширение положений существующих соглашений с Канадой и США, включив в них торговлю услугами.

В тексте Соглашения о свободной торговле между США и Израилем содержится Декларация по торговле услугами, но представляющая собой лишь заявление о намерении устранить барьеры в торговле услугами в таких секторах, как туризм, связь, банковское дело, страхование, консалтинг, бухгал-

1 С начала переговоров (с января 2013 г.) число участников соглашения увеличилось с 16 до 24, включая Европейский Союз. По данным на май 2015 г. участниками переговоров являются Австралия, Канада, Чили, Колумбия, Коста-Рика, ЕС, Исландия, Израиль, Япония, Гонконг (Китай), Швейцария, Южная Корея, Лихтенштейн, Мексика, Новая Зеландия, Норвегия, Пакистан, Панама, Парагвай, Уругвай, Перу, Китайский Тайпей, Турция и США.

Таблица 2

Региональные торговые соглашения Израиля о свободной торговле

Стадия РТС	Количество РТС	Партнеры по РТС
РТС в силе	9	Канада (товары), ЕС (товары), Мексика (товары), Турция (товары), США (товары), ЕАСТ (товары), Иордания (товары), МЕРКОСУР (товары)*, Колумбия (товары и услуги)*
Qualifying Industrial Zones (QIZ)**	9	Иордания, Египет
Ведутся переговоры	8	Индия, Республика Корея, Чили, Китай, Украина, Таиланд, Панама, Вьетнам
* Не нотифицированы в ВТО.		
** Особые зоны свободной торговли, установленные Израилем в сотрудничестве с соседними странам, чтобы воспользоваться Соглашением о свободной торговле между США и Израилем.		

Источник: составлено автором.

терский учет, компьютерные и рекламные услуги и др. [5]. В 2011 г. страны пришли к соглашению о необходимости начала процесса переговоров о дальнейшей либерализации взаимной торговли, в том числе и в области услуг [6].

В начале 2014 г. было заявлено о старте переговоров по модернизации и расширению Соглашения о свободной торговле между Канадой и Израилем. На данный момент прошло уже три раунда переговоров. В рамках Соглашения стороны стремятся модернизировать существующие главы о доступе на рынки товаров, правилах происхождения товаров, институциональных положениях, а также включить новые главы в области упрощения процедур торговли, санитарных и фитосанитарных мер, технических барьеров в торговле, интеллектуальной собственности, электронной коммерции, труда и окружающей среды [8].

Соглашение о свободной торговле между Израилем и Колумбией было подписано 30 сентября 2013 г., однако сведений о вступлении его в силу нет. Тем не менее данное Соглашение является одним из наиболее прогрессивных по сравнению с остальными соглашениями о свободной торговле Израиля. Помимо традиционных договоренностей по промышленным и сельскохозяйственным товарам указанное соглашение включает следующие направления либерализации и сотрудничества: санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры в торговле, защитные меры, госзакупки, инвестиции, услуги, электронную торговлю. Таким образом, пока это единственное из подписанных Израилем соглашений, охватывающее и торговлю услугами.

Договоренности сторон в сфере услуг перечислены в ст. 11 Соглашения и соответствующих приложениях. Специфические обязательства, включенные в Соглашение (Приложение 11-Е), покрывают все сектора услуг. В целом данное Соглашение в области услуг не выходит за рамки ГАТС. До-

говоренности, принятые Израилем, можно условно разделить на несколько групп по степени изменения условий по сравнению с обязательствами Израиля в рамках ГАТС:

- 1) сектора услуг, где произошла **либерализация** по сравнению с существующими обязательствами Израиля в рамках ГАТС;
- 2) **новые обязательства** по секторам услуг, не включенным в специфические обязательства Израиля в рамках ГАТС;
- 3) сектора услуг, где **ограничения сохранены** в соответствии с существующими обязательствами Израиля в рамках ГАТС;
- 4) сектора услуг, по которым **определены ограничения**, в отличие от обязательств в рамках ГАТС.

К первой группе услуг, где ограничения были сняты или существенно либерализованы, относятся:

- *юридические услуги* (п. 1. Бизнес-услуги — А. Профессиональные услуги), где были полностью сняты ограничения по доступу на израильский рынок в форме коммерческого присутствия и упрощены ограничения по национальному режиму на создание отделений иностранных юридических фирм на территории Израиля;
- *голосовые телефонные услуги* (п. 2. Услуги связи — С. Телекоммуникационные услуги), где полностью сняты ограничения по трансграничной поставке услуг при доступе на рынок, а в области коммерческого присутствия определен следующий критерий доступа на рынок: иностранным лицам разрешено владеть до 80% капитала компании (ранее этот порог не определялся), и обозначены ограничения по национальному режиму, которых ранее не было в связи с ограничениями при доступе на рынок — не менее 75% членом совета директоров должны быть гражданами или резидентами Израиля;
- *страхование жизни, в том числе пенсионное* (п. 7. Финансовые услуги — I. Прямое страхование): в рамках ГАТС по данному сектору у Израиля по условиям трансграничной поставки обязательства не были связаны, а в Соглашении с Колумбией сняты ограничения по данному виду поставки услуг при доступе на рынок и определены условия по предоставлению национального режима — налоговые льготы могут быть предоставлены только при покупке страховки в Израиле;
- *гостиничные и туристические услуги* (п. 9. Туризм и услуги, связанные с путешествиями — А, В), где полностью сняты ограничения на коммерческое присутствие при доступе на израильский рынок.

В Соглашении с Колумбией Израиль принял на себя ряд дополнительных обязательств по секторам услуг, не включенным в список специфических обязательств в рамках ГАТС. Например, полностью сняты ограничения в области *дистрибьюторских услуг* по оптовой и розничной торговле автотранспортными средствами, мотоциклами, снегоходами и соответствующими деталями. В области розничных продаж мазута, газа в баллонах, угля и древесины нет ограничений по коммерческому присутствию, а по трансграничной поставке и потреблению за рубежом обязательства не связаны.

Кроме того, в договор включены обязательства *по транспортным услугам*, в частности, на услуги воздушного транспорта (за исключением продаж и маркетинга авиатранспортных услуг), услуги автодорожного транспорта и вспомогательные услуги для всех видов транспорта (услуги по обработке грузов).

В части Соглашения о либерализации рынка услуг между Израилем и Колумбией в рамках обязательств Израиля *сохранены ограничения, согласно принятым обязательствам в рамках ВТО*, по следующим секторам услуг:

- аудиовизуальная продукция (п. 2);
- услуги по страхованию, кроме страхования жизни (п. 7);
- кредитование всех видов, включая потребительский и ипотечный кредиты, финансирование коммерческих операций (п. 7);
- участие в выпусках всех видов ценных бумаг (п. 7);
- управление активами (п. 7);
- расчетно-клиринговые услуги по финансовым активам (п. 7);
- услуги туристических гидов (п. 9).

Вероятно, в результате разрешения определенных несоответствий на практике, в рамках Соглашения с Колумбией были введены некоторые *ограничения на оказание банками консультативных, посреднических и других вспомогательных финансовых услуг* по вопросам приобретения и корпоративной реструктуризации, на которые в перечне обязательств ГАТС нет ограничений. В соглашениях о свободной торговле страны-участницы по факту могут вводить ограничения в двустороннем формате в ряде чувствительных секторов, даже если в рамках их обязательств в ВТО этих ограничений не было, когда обе стороны соглашения согласны на «приостановку обязательств» во взаимной торговле. Как, например, и в Соглашении между Израилем и Колумбией, когда Израиль вводит ограничения по доступу на рынок в части «коммерческое присутствие» по финансовым услугам.

Ниже в табл. 3 представлена более подробная информация по тем секторам услуг, где Израиль снял, сохранил ограничения или добавил новые условия по сравнению с существующими обязательствами в рамках ВТО.

С точки зрения принятых Израилем обязательств в данном Соглашении для стран ЕАЭС, в частности для России, наиболее интересны позиции по тем секторам, где оборот взаимной торговли с Израилем наибольший: поездки (туризм и услуги, связанные с путешествиями) — 75,9% всего оборота услугами в 2013 г., прочие деловые услуги (бизнес-услуги) — 11,9, транспортные и телекоммуникационные услуги — 4,9 и 4,4% соответственно. Как видно из проведенного анализа Соглашения Израиля с Колумбией, в секторе туризма Израиль практически полностью открыл свой рынок, сохранив ограничения на услуги туристических гидов. В следующем по важности для взаимной торговли России и Израиля секторе бизнес-услуг также был снят ряд ограничений, а в традиционно закрытой для большинства стран сфере телекоммуникационных услуг либерализованы некоторые положения по доступу на

Таблица 3

Специфические обязательства Израиля по услугам в рамках Соглашения о свободной торговле с Колумбией, по которым сохранены / определены / сняты существующие ограничения

Сектор	Ограничения по доступу на рынок	Ограничения по национальному режиму	Продвижение в ЗСТ
1. Бизнес-услуги А. Профессиональные услуги а. Юридические услуги	(3) Нет [только для граждан и резидентов Израиля]	(3) Отделение иностранной юридической фирмы может быть создано в Израиле, если будет нанят по крайней мере один лицензированный израильский юрист или один иностранный адвокат в соответствии законодательством Израиля [только для граждан и резидентов Израиля]	Либерализация
2. Услуги связи С. Телекоммуникационные услуги а. Голосовые телефонные услуги	(1), (3) Поставщик услуг должен быть зарегистрирован в соответствии с израильским законодательством и поддерживать основное место бизнеса в Израиле [(1) исключительные права существующей монополии на внутреннем рынке телекоммуникационных услуг и инфраструктуры; (2) правительство выдало две лицензии двум операторам, которые выиграли тендер правительства] (1) Нет [только через сеть израильской телекоммуникационной корпорации Bezeq] (3) Разрешено иностранное владение до 80% [только для Bezeq, где разрешено иностранное участие]	(3) 75% членов совета директоров должны быть гражданами или резидентами Израиля [нет]	Либерализация
2. Услуги связи Д. Аудиовизуальные услуги а. Видеопродукция и фильмы		(3) Израильские фильмы (25% израильских инвестиций) имеют право на использование	Ограничения сохранены

<p>4. Дистрибьюторские услуги В. Услуги в области оптовой торговли Автотранспортные средства С. Услуги в области розничной торговли Розничные продажи автотранспортных средств Продажи мотоциклов и снегоходов и соответствующих деталей</p>	(1), (2), (3) Нет	(1), (2), (3) Нет	Новые обязательства, не принятые в рамках ГАТС
<p>4. Дистрибьюторские услуги С. Услуги в области розничной торговли Розничные продажи мазута, газа в баллонах, угля и древесины</p>	(1), (2) Не связаны (3) Нет	(1), (2) Не связаны (3) Нет	Новые обязательства, не принятые в рамках ГАТС
<p>7. Финансовые услуги Все виды страховых услуг I. Прямое страхование А. Страхование жизни, в том числе пенсионное</p>	(1) Нет [не связаны]	(1) Налоговые льготы могут быть предоставлены только при покупке страхования в Израиле [не определены]	Либерализация
<p>7. Финансовые услуги Все виды страховых услуг I. Прямое страхование В. Страхование не жизни</p>		(2) Обязательная автомобильная страховка должна быть приобретена основной в Израиле, и по лицензии израильского страхователя	Ограничения сохранены
<p>7. Финансовые услуги Банки и другие финансовые услуги (исключая страхование) VI. Кредитование всех видов, включая потребительский кредит, ипотечный кредит, факторинг и финансирование коммерческих операций</p>	(1), (2) Такие операции могут проводиться только через банковские учреждения, лицензированные контроллером иностранной валюты в качестве авторизованного дилера	(1), (2) Такие операции могут проводиться только через банковские учреждения лицензированные контроллером иностранной валюты в качестве авторизованного дилера	Ограничения сохранены

Таблица 3 (окончание)

Сектор	Ограничения по доступу на рынок	Ограничения по национальному режиму	Продвижение в ЗСТ
7. Финансовые услуги Банки и другие финансовые услуги (исключая страхование) XI. Участие в выпусках всех видов ценных бумаг	(3) Банки обязаны осуществлять такую деятельность только через дочерние компании		Ограничения сохранены
7. Финансовые услуги Банки и другие финансовые услуги (исключая страхование) XIII. Управление активами	(3) Банки обязаны осуществлять такую деятельность только через дочерние компании		Ограничения сохранены
7. Финансовые услуги Банки и другие финансовые услуги (исключая страхование) XIV. Расчетно-клиринговые услуги по финансовым активам	(3) Расчеты по ценным бумагам и клиринговые услуги на Фондовой бирже предоставляются только членам биржи	(3) Расчеты по ценным бумагам и клиринговые услуги на Фондовой бирже предоставляются только членам биржи	Ограничения сохранены
7. Финансовые услуги Банки и другие финансовые услуги (исключая страхование) XVI. Консультативные, посреднические и другие вспомогательные финансовые услуги	(3) Банкам запрещено оказывать консультации по вопросам приобретения и корпоративной реструктуризации [нет]		Ограничения определены в Соглашении
9. Туризм и услуги, связанные с путешествиями А. Гостиничные услуги	(3) Нет [право собственности должно быть в руках компании, зарегистрированной в Израиле]		Либерализация
9. Туризм и услуги, связанные с путешествиями В. Турфирмы и туроператоры	(3) Нет [право собственности должно быть в руках компании, зарегистрированной в Израиле; турфирма должна нанять по крайней мере одного лицензированного израильского туристического эксперта]		Либерализация

	(3) Граждане или резиденты Израиля	(3) Граждане или резиденты Израиля	Ограничения сохранены
9. Туризм и услуги, связанные с путешествиями			
С. Услуги туристических гидов	(1), (2) Нет	(1), (2), (3) Нет	Новые обязательства, не принятые в рамках ГАТС
11. Транспортные услуги			
С. Услуги воздушного транспорта	(3) Физические ограничения в аэропорту могут повлиять на количество поставщиков	(1), (2), (3) Нет	Новые обязательства, не принятые в рамках ГАТС
Техническое обслуживание и ремонт воздушных судов и их частей			
11. Транспортные услуги			
С. Услуги воздушного транспорта			
Компьютерные системы бронирования			
F. Услуги автodorожного транспорта			
d. Обслуживание и ремонт моторных средств			
Услуги по ремонту моторных средств, прицепов и полуприцепов на договорной основе			
H. Вспомогательные услуги для всех видов транспорта			
a. Услуги по обработке грузов			
11. Транспортные услуги			
F. Услуги автodorожного транспорта	(1) Не связаны	(1) Не связаны	Новые обязательства, не принятые в рамках ГАТС
b. Грузовые перевозки	(2), (3) Нет	(2), (3) Нет	
Перевозка контейнерных грузов			
Перевозка мебели			
Грузовые перевозки транспортным средством			
<i>Примечание. (1) — трансграничная поставка; (2) — потребление за рубежом; (3) — коммерческое присутствие; (4) — физическое присутствие людей; [не связаны] — в квадратных скобках курсивом обозначены обязательства Израиля в рамках ГАТС.</i>			

рынок и национальному режиму. Отдельно необходимо отметить транспортные услуги, обязательства по которым взял на себя Израиль в рассмотренном Соглашении, выйдя за рамки перечня своих обязательств в ВТО.

В целом, если рассматривать возможные последствия для стран ЕАЭС в случае заключения соглашения о свободной торговле с Израилем, то прежде всего нужно понимать, что доля стран во внешнеторговом обороте невелика (доля Израиля во внешнеторговом обороте ЕАЭС в 2013 г. составила около 0,3%, а доля стран ЕАЭС во внешней торговле Израиля — 1,6%). Пока неизвестно, будет ли включена сфера услуг в будущее соглашение о свободной торговле, но можно предположить, что либерализация сектора услуг может принести даже больший эффект экономикам стран ЕАЭС, чем снятие ограничений в торговле товарами.

В последние годы Россия взяла курс на модернизацию своей экономики. В связи с этим перспективными направлениями расширения сотрудничества с Израилем могут стать сотрудничество и взаимовыгодный обмен в сфере высоких технологий (военная промышленность, инновации в сельском хозяйстве, аэрокосмическая отрасль и др.), а импорт услуг и технологий из Израиля способен внести вклад в модернизацию экономики стран ЕАЭС.

Несмотря на то что, вероятно, эффект от либерализации взаимной торговли между ЕАЭС и Израилем не сильно повлияет на экономику стран ЕАЭС, этот шаг важен также со стратегической и политической точек зрения, поскольку это позволит приспособить реальную торговую политику к потребностям бизнеса во всех странах — участниках соглашения. С одной стороны, апробированное заключение соглашений о свободной торговле с небольшими торговыми партнерами позволит наработать опыт для дальнейших переговоров с более крупными торговыми партнерами и активизировать свое участие в глобальной регионализации. С другой стороны, сложившаяся экономическая ситуация в России после введения санкций странами ЕС и ответного эмбарго России на ввоз ряда сельскохозяйственных товаров в определенной степени дает стимул для диверсификации географической структуры торговли с европейского вектора на страны Ближнего Востока, а не только на Азиатско-Тихоокеанский регион.

Литература

- [1] Таможенный союз и Израиль запустили работу совместной исследовательской группы по изучению перспектив создания зоны свободной торговли // ЕЭК, 18.03.2014. URL: <<http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/18-03-2014-2.aspx>>.
- [2] Центральный Банк России 2014. URL: <<http://www.cbr.ru>>.
- [3] Bank of Israel. URL: <<http://www.boi.org.il/en/DataAndStatistics/Pages/MainPage.aspx?Level=3&Sid=12&SubjectType=2>>.

- [4] Trade in Services Agreement (TiSA) // Foreign Affairs, Trade and Development Canada. URL: <<http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/topics-domaines/services/tisa-acs.aspx?lang=eng>>.
- [5] Declaration on Trade in Services. US-Israel Free Trade Agreement. URL: <<http://www.sice.oas.org/Trade/US-Israel/Declaration.pdf>>.
- [6] U.S., Israel Agree to Further Trade Liberalization Efforts // Sandler, Travis & Rosenberg Trade Report, Tuesday, August 30, 2011. URL: <<http://www.strtrade.com/news-publications-6355.html>>.
- [7] Canada — Israel Relations // Embassy of Canada in Israel. URL: <http://www.canadainternational.gc.ca/israel/bilateral_relations_bilaterales/index.aspx?lang=eng>.
- [8] Foreign Affairs, Trade and Development Canada. URL: <<http://www.international.gc.ca>>.

Sokolyanskaya A.¹

The Israeli experience in the creation of a free trade area in services

The participation of the Eurasian economic Union in regional trade agreements: partners

Problems and key features of national economy and international economic cooperation of countries which are possible partners of EAEU for future free trade agreements. Economic relations of the said countries with EAEU and third partners are discussed with emphasis on areas important for regional trade agreements (RTA).

Key words: *EAEU, regional trade agreements, free trade area, export, import, investment.*

¹ Sokolyanskaya Alena — Researcher, Russian Foreign Trade Academy (RFTA).

Вассилева В., Николов М.¹

Проекты «под ключ» как стратегия преодоления барьеров в доступе на развивающиеся рынки

Проанализированы стратегии выхода на международные рынки в свете процессов глобализации. Предложен концептуальный подход к проектам «под ключ» как стратегии доступа на развивающиеся рынки. Проведены анализ стран БРИКС как потенциальных целевых стран для осуществления указанных проектов и оценка значимости предлагаемого концептуального подхода для принятия решений по выходу на глобальные рынки.

Ключевые слова: стратегии доступа, развивающиеся рынки, проекты «под ключ», БРИКС, международная конкуренция.

Введение

Мир меняется с невиданной доселе скоростью. Деловая конъюнктура сегодня характеризуется возрастающей комплексностью, неопределенностью и неоднородностью развития. Изменение рыночных условий, усиление международной конкуренции и сокращение продолжительности жизненного цикла продукции означают, что компании вынуждены пересматривать традиционные методы и стратегии ведения бизнеса [9; 51]. Международная конкуренция возрастает и продолжит возрастать в будущем. Согласно сценарию конкурентоспособности на период с 2007 по 2050 г. [33]², основными проблемами, имеющими первоочередное значение для международной конкуренции в течение ближайших трех десятилетий, являются:

- рост протекционизма, влияющего на условия конкуренции, что затрудняет доступ на национальные рынки;

1 Вассилева Вистра, Николов Мирослав — доценты Центра инноваций и развития Университета экономики г. Варна (Болгария).

2 «Сценарий конкурентоспособности» является попыткой описания и оценки ключевых вопросов, которые будут иметь влияние на мировую конкуренцию в перспективе. Вопросы представлены по двум осям: уровень воздействия и временная шкала. Это субъективная оценка, призванная структурировать вопросы, которые, как утверждается, имеют влияние на мировую конкуренцию в будущем. Всего рассмотрено 45 вопросов с различным уровнем воздействия.

- повышение роли сектора услуг и инструментов развития регионально-го сотрудничества как ключевых факторов, определяющих возможности доступа на рынок и успешную конкуренцию за иностранные рынки;
- уменьшение разрыва в стоимости рабочей силы между промышленно развитыми и развивающимися странами;
- исчезновение «технологического разрыва» между странами с разным уровнем экономического развития (Китай, Индия и Россия способны выпускать многие те же виды продукции, что и технологически развитые державы);
- влияние климатических изменений на доступность экономических ресурсов и повышение роли экологического законодательства как фактора влияния на международную конкурентоспособность.

По мнению специалистов, возрождение протекционизма будет препятствовать процессу получения выгод, к которым стремится ряд развивающихся стран. Протекционизм включает меры, связанные с защитой окружающей среды, организацией корпоративного управления, обеспечением социальной защиты или охраной прав интеллектуальной собственности. В качестве ответных мер в целях получения возможности участия в процессе принятия решений в рамках международных институтов развивающиеся страны будут значительно усиливать политическое давление, делая ставку на свою растущую экономическую мощь и возможности по финансированию таких институтов [33].

Важность обеспечения возможностей доступа на рынок и использование рациональных стратегий по выходу на зарубежные рынки для дальнейшего процесса интернационализации мировой экономики широко признана в международной литературе [23; 31; 34, 55; 60]. Для упрощения процесса выбора соответствующей стратегии выхода на рынки необходимо использовать концептуальные модели, имеющие соответствующую теоретическую основу [6; 28]. В настоящей статье детально рассматриваются аргументы «за» и «против» каждой стратегии выхода на рынки для различных категорий стран и рынков. Кроме того, в статье обсуждаются вопросы реализации проектов, в частности проектов «под ключ» как стратегий преодоления барьеров и выхода на рынки развивающихся стран на примере стран БРИКС.

1. Глобализация и стратегии выхода на рынки

1.1. Глобализация и тенденции развития мирового бизнеса

Глобализация — комплексный процесс, развивающийся различными путями и выраженный в различной степени [17]. По мнению специалистов, спор об общепринятом определении глобализации возник из сферы международного бизнеса и связан он с тем, что термин «глобальный» зачастую используется во взаимоисключающих контекстах [16]. Представители различных областей науки выделяют различные аспекты глобализации, имеющие значение для

их собственных научных интересов. В результате игнорируется тот факт, что глобализация представляет собой комплексный феномен. Кларк и Ноулз [16] выделяют три общих фактора во всех концепциях глобализации:

- интеграция национальных/региональных структур в мировые подсистемы;
- процесс(ы) осуществления такой интеграции;
- механизмы, способствующие интеграции посредством передачи влияния от одной национальной экономики к другой.

Основой названных факторов являются взаимосвязанность и взаимозависимость, что показывает комплексную природу глобализации. Без сомнения, глобализация — это данность. Она будет и дальше влиять на компании и их маркетинговую политику, предоставляя возможности выхода на глобальные рынки и (или) создавая угрозу для развития глобальной конкуренции. В сочетании с неопределенностью развития глобального рынка глобализация может рассматриваться как фактор (движущая сила) развития международной конкуренции, возможностей доступа на глобальные рынки, а значит, и «здорового» развития бизнеса в мировом масштабе в целом (табл. 1).

Таблица 1

Современные факторы развития бизнеса в мировом масштабе

Сфера	Тенденция	Эффекты
Глобализация	Реорганизация глобальной сети поставок и цепочек создания стоимости Сдвиг экономической активности с глобального «Севера» на «Юг»	Изменения в системе глобального экономического управления и регулирования международной торговли Рост финансовой неустойчивости и рисков
Потребительское поведение	Новые модели вовлечения потребителей в систему глобального рынка «Ненасытный» потребитель	Новая эра сокращения нормы прибыли
Демография	«Война за таланты» («охота за головами»)	Растущие требования к развитию инфраструктуры торговли и повышению ее роли
Регулирование и активизм	Изменение роли правительств в формировании предпринимательской среды: расширение направлений и силы регулирующих воздействий	Рост геополитической нестабильности
Окружающая среда и природные ресурсы	Истощение природных ресурсов	Повышенное внимание к проблемам обеспечения устойчивого развития
Технологии	Новые парадигмы разработки и производства продуктов	Новые и инновационные модели организации и стимулирования научно-исследовательских разработок

Источник: составлено авторами на основе <<http://www.atkearney.com/gbpc/global-business-drivers>>.

На фоне тенденции к росту взаимозависимости наций произошел ряд изменений в деловой конъюнктуре: конвергенция потребительского спроса, растущая либерализация торговли и инвестиций, возникновение глобальных рынков товаров, услуг, труда и финансового капитала [62]. Соответственно глобальные рынки стали как предметом фундаментальных исследований, так и актуальной бизнес-темой. Глобальные изменения бизнеса предполагают определенный уровень трансформации как бизнес-моделей, так и сфер рынка (рис. 1).



Рис. 1. Отношения между международной, транснациональной и глобальной сферами

Источник: составлено авторами [32].

Процесс перехода от одной сферы к другой или от одной бизнес-модели к другой зависит от различных внешних и внутренних факторов. В реальности мы можем довольно часто наблюдать переходные состояния с частично совпадающими бизнес-моделями (рис. 2).

Многолетнее исследование, проведенное Глобальным институтом McKinsey (MGI) и экспертной группой McKinsey по вопросам стратегического развития, выявляет конфликт трех основных экономических факторов в рамках глобальной экономики:

- технологический прорыв и спровоцированные им сдвиги и диспропорции;
- быстрый экономический рост развивающихся стран;
- старение населения.



Рис. 2. Основные формы международного бизнеса: различия по ключевым параметрам

Источник: составлено авторами [33].

В каждой из названных областей ожидаются значительно более серьезные сдвиги, которые будут иметь огромное влияние на экономику, общественную жизнь и поведение людей во всем мире.

Во-первых, развитие технологий и доступность средств связи привели к перевороту в промышленности и трансформировали жизни миллиардов людей, выступающих одновременно и как работники, и как потребители, и как члены гражданского общества. Это ставит новые задачи в области регулирования взаимосвязей в рамках мировой экономики и обеспечения нормального функционирования рынков. Отчет компании KPMG на тему усложнения этих процессов [43] демонстрирует, что технологии изменяют бизнес-модели, оптимизируют процессы и открывают новые рынки, но при этом создают большие объемы новой информации, которой необходимо управлять, обеспечивать ее использование и безопасность. Все большее число стран вовлекается в трансграничные сделки. Изменения в глобальном экономиче-

ском управлении вынуждают бизнес не только реагировать, чтобы соответствовать новым правилам, но при этом и управлять новыми рисками. Мы наблюдаем растущее влияние информационных технологий и их быстрое проникновение во все сферы жизни¹. К этому следует добавить рост многообразия потребительских продуктов и услуг, который стимулируется неограниченным доступом к информации и мгновенной связью. Мгновенный доступ к информации и коммуникации делает общедоступным практически любой продукт в любое время. Рынки теперь стали глобальными, а многие корпорации — зачастую богаче и сильнее некоторых стран. Однако всегда ли прогресс механизмов и инструментария регулирования торговли и глобального экономического управления является столь же быстрым и эффективным, чтобы возможности доступа на рынки соответствовали производственным и маркетинговым возможностям экономических агентов?

Во-вторых, центр мировой экономики продолжает смещаться с Запада на Восток, и во главе данной тенденции стоит Китай. Это смещение центра экономической активности и динамики к развивающимся странам и их городам приведет к появлению нового класса конкурентов глобального масштаба: как компаний, так и брендов. Городское население в мире ежегодно растет на 65 млн человек, почти половина мирового роста ВВП между 2010 и 2025 гг. придется на 440 городов в развивающихся странах, 95% из которых — почти никому сегодня не известные малые и средние города. Согласно данным Рейтинга уровня глобализации городов мира и специального приложения к нему *Emerging Cities Outlook*² компании А.Т. Kearney (2014), в рейтинг 20 «глобальных городов» и рейтинг 20 городов — потенциальных кандидатов в этот список входят 6 и 9 азиатских городов соответственно. Пекин входит в двадцатку в обоих рейтингах. Этот сдвиг баланса сил рассматривается как переход от «Глобализации, версия 2.0» (доминирующая сила — Запад) к «Глобализации, версия 3.0» (доминирующая сила — Китай)³. «Глобализация, версия 3.0» характеризуется тем, что Запад более не является доминирующей силой в мире в области сбережений и, как следствие, перестает доминировать в области международных инвестиций и финансов. Эрозия западных государств сопровождается эрози-

1 Согласно закону Мура средняя производительность компьютеров удваивается каждые два года.

2 В Рейтинге уровня глобализации городов мира (CGI) компании А.Т. Kearney с 2008 г. рассматривается список из 84 городов на предмет их глобальной интеграции по 26 метрикам по 5 показателям: деловая активность, человеческий капитал, обмен информацией, культурный опыт и участие в политической деятельности. *Emerging cities outlook* дополняет CGI.

3 Точным временем начала сдвига считается присоединение Китая к ВТО 11 декабря 2001 г.

ей авторитета крупнейших международных регулятивных институтов эпохи «Глобализации, версия 2.0», которые сохранивших свое влияние за счет внедрения имплицитных правил западной экономической ортодоксии. Это видение подтверждается рейтингами и баллами Индекса инвестиционного доверия 2014 г.¹ Два первых места занимают Соединенные Штаты Америки и Китай, сохранившие свои позиции 2013 г. (2,16 и 1,95 из 3,0 соответственно)². В связи с этим возникают вопросы: смогут ли традиционные, созданные западными странами регулятивные институты «переварить» потребности растущих развивающихся экономик, и достаточно ли у набирающих силу экономик мощи и опыта, чтобы создать альтернативные или дополнительные институты?

В-третьих, быстрое старение населения в мире создаст массивное экономическое давление. «Бэби-бумеры» достигли пенсионного возраста. Процесс старения продолжается в развитых странах уже несколько лет, уменьшается население в Японии и России. Эту тенденцию постепенно подхватывает и Китай. Как ожидается, в течение нескольких следующих лет данный процесс перекинется на Латинскую Америку. Складывающаяся ситуация поставит перед глобальной экономикой новые социальные, а затем и экономические, проблемы вследствие увеличения социальной нагрузки и сокращения ресурсов дешевой рабочей силы, что, в свою очередь, черевато существенным изменением традиционных механизмов и факторов конкуренции, под которые настроена существующая система институтов глобального регулирования.

Исследователи полагают, что процесс «столкновения» этих трех сил приведет к столь значительным изменениям, что огромная доля управленческого и коммерческого опыта, ноу-хау и интуиции, которые были востребованы в прошлом, потеряют свою актуальность. Компании столкнутся с проблема-

1 *Индекс инвестиционного доверия, введенный компанией A.T. Kearney в 1998 г., классифицирует страны по потенциальному влиянию изменений в их политической и экономической системе и системе регулирования притока прямых иностранных инвестиций в ближайшие годы.*

2 *Некоторые ученые оспаривают статистическую важность Индекса инвестиционного доверия, поскольку он рассчитывает лишь для 67 стран, нет четкого объяснения значений и не принимаются во внимание культурные факторы. Скептики предлагают Индекс глобализации КОЕ, который оценивает три основных фактора глобализации: экономический, социальный и политический, а также включает субиндексы, относящиеся к реальным экономическим потокам, экономическим ограничениям, данным об информационном потоках, данным о персональных контактах и данным о культурной интеграции. Альтернативный подход к измерению глобализации с точки зрения «национальных государств» содержится в индексе транснациональных компаний ЮНКТАД. Хотя индекс внешне представляет собой анализ уровня «интернационализации».., он также может рассматриваться как отражение реакции организаций на глобализацию.*

ми роста неоднородности и неустойчивости, долгосрочные графики больше не будут выглядеть плавными кривыми, направленными вверх, долгосрочные прогнозы устареют, равно как и авторитетные в прошлом бизнес-модели [25]. Готова ли система регулирования торговли и глобального управления помочь компенсировать такие проблемы?

1.2. Системы классификации стран

В течение многих лет исследователи и практики обсуждали вопросы классификации стран [50]. Международные организации создали несколько систем классификации, получивших широкое признание. Система классификации стран Программы развития ООН основана на индексе человеческого развития, инициированном в 1990 г. одновременно с Докладом о развитии человеческого потенциала. Системы классификаций Всемирного банка создаются как для оперативных целей, так и для аналитических. Оперативная классификация удовлетворяет потребностям Международного банка реконструкции и развития (МБРР), учрежденного в рамках Всемирного банка и имеющего установленное законом обязательство кредитовать исключительно платежеспособные страны-члены. Поэтому для оценки стран, которым требуются заемные средства, необходимы объективные критерии. По этой системе страны, получающие кредиты от МБРР, но имеющие уровень дохода, который превышает уровень, необходимый для получения кредита, начинают процедуру утраты страной статуса заемщика. Аналитическая классификация стран была создана Всемирным банком в 1978 г., а затем в 1989 г., когда страны были поделены на категории на основе уровня дохода, была изменена (табл. 2).

Как и классификация Всемирного банка, системы классификации Международного валютного фонда (МВФ) используются как для оперативных целей, так и для аналитических. С 1948 г. было разработано несколько аналитических классификаций. По классификации МВФ [3], развивающиеся страны и страны с низким уровнем дохода формируют единую категорию — растущие рынки и развивающиеся экономики. Согласно критериям МВФ, уровень ВВП на душу населения в «растущем рынке» составляет 2000–12 000 долл.

1.3. Теоретическая основа стратегий выхода на международные рынки

Среди возможных инструментов для решения возникших проблем целесообразно рассмотреть и механизмы, традиционно применяемые и исследуемые на микроуровне, т.е. возможности, связанные с совершенствованием действий по проникновению на рынок на уровне компании. В целом, на наш взгляд, это находится в русле современных тенденций как экономической науки, так и практики международного регулирования. Например, данная тенденция прослеживается даже в деятельности ВТО, члены которой увязали реализацию договоренностей по упрощению таможенных процедур с оказанием помощи развивающимся странам, испытывающих дефицит финансовых и организационных ресурсов для выполнения принятых ими же обязательств.

Таблица 2

Классификация стран Всемирного банка

Тип стран	2000 г.			2014 г.			2014 г. к 2000 г., %					
	Число стран	ВВП, долл.	Население, млн человек	ВВП на душу населения, долл.	Число стран	ВВП, долл.	Население, млн человек	ВВП на душу населения, долл.	Число стран	ВВП, долл.	Население, млн человек	ВВП на душу населения, долл.
Страны с низким уровнем дохода	59	1 165 000	3 094	380	31	397 400	622	626	52,5	34,1	20,1	164,7
Страны с доходом ниже среднего уровня	69	1 635 000	1 099	1 490	51	5 780 000	2 879	2 012	73,9	353,5	262,0	135,0
Страны с доходом выше среднего уровня	42	2 135 000	498	4 320	51	18 810 000	2 361	7 873	121,4	881,0	474,1	182,3
Страны с высоким уровнем дохода	39	19 304 000	834	23 150	79	52 910 000	1 399	38 317	202,6	274,1	167,8	165,5
Итого	209	24 239 000	5 525	7 335	212	77 897 400	7 261	12 207	101,4	321,4	131,4	166,4

Источник: Экономический обзор Всемирного банка. 2000 г. Т. II.

В связи с этим целесообразно рассмотреть возможности и резервы использования проектного подхода и договорных механизмов на уровне компаний для решения проблем доступа на рынки в условиях усиления диспропорций и рисков как альтернативу традиционным механизмам зарубежного инвестирования.

Ниже представлены основные существующие концепции действий компании по проникновению на зарубежный рынок и интернационализации ее деятельности.

Большее число исследований в области действий компаний на международных рынках посвящено процессу интернационализации бизнеса и ее определяющим факторам. Многие ученые пытались систематизировать большое количество исследований в этой области [1; 5; 41]. Однако в имеющейся литературе по-прежнему не существует общепринятого определения процесса интернационализации, несмотря на значительный объем теоретических и эмпирических исследований. Уильямсон [65] и Даннинг [29] рассматривают интернационализацию как форму инвестиций на международных рынках. Йохансон и Вальне [39] считают, что интернационализация должна рассматриваться как эволюционный процесс, в котором деятельность компаний на международных рынках развивается параллельно под влиянием двух факторов: степени вовлеченности менеджмента или компании в целом и уровня знания рынка. Такой процесс не всегда проходит планомерно и последовательно. Обычно он объединяет внутренние и внешние формы деятельности [64]. По мнению Ковиелло и Маккоули [22], наиболее исчерпывающее и всестороннее определение процесса интернационализации дает Бимиш [10], характеризующий ее как «... процесс, в котором компании получают информацию о прямом и косвенном влиянии международных сделок на их будущее и одновременно организуют и проводят сделки с другими странами». Данное определение предоставляет релевантный контекст для синтеза различных теоретических подходов к интернационализации. Эти подходы резюмируют Йохансон и Вальне [40] следующим образом: 1) теория интернационализации FDI; 2) ступенчатая модель интернационализации; 3) сетевой подход к интернационализации. В табл. 3 приведено краткое описание основных теорий процесса интернационализации.

Некоторые авторы утверждают, что организационные возможности предлагают наиболее плодотворное объяснение и прогноз выбора стратегии выхода на иностранные рынки [47]. Однако применение ресурсоориентированной теории к стратегиям выхода на международные рынки носит прежде всего концептуальный и описательный характер. Систематического эмпирического исследования выбора стратегии выхода с использованием ресурсоориентированной теории нет, несмотря на признание того, что специфические для компании ресурсы являются движущей силой успешной бизнес-стратегии [52]. Теория интернационализации и теория трансакционных издержек рассматриваются как одна теория [47; 56]. Теория трансакционных издержек обогащает теоре-

тическую базу таких стратегий выхода на рынки, как субподряд, контрактное производство, франчайзинг и лицензирование. Названные вышеупомянутые теории интернационализации (см. табл. 3) иногда рассматриваются как «парадигмы». Модель интернационализации «Uppsala» формирует ядро парадигмы геобизнеса, поскольку охватывает три группы переменных: экологическую, мотивационную и «страна-рынок». Кроме того, существует еще много разных парадигм. Реляционная парадигма была предложена компанией IMP Group¹ на основе межорганизационной теории [24; 54; 58] и теории рынков как иерархий [59; 65]. Парадигма «рынки — сети» базируется на отношениях, но в рамках системы маркетинга и отношений², построенных по принципу сетей. В рамках системы маркетинга³ компании рассматриваются как взаимозависимые единицы и их деятельность координируется через взаимоотношения между компаниями как и элементами сети. Парадигма «системы — биржи» (рис. 3) включает некоторые элементы ранее представленных парадигм.

Таблица 3
Теории интернационализации

Теория выхода на международный рынок	Основные авторы	Краткое описание
Модель интернационализации «Uppsala»	Johanson and Vahlne, 1977; 1992	Известна также как ступенчатая модель, поскольку интернационализация рассматривается как последовательное («возрастающее») развитие, начинающееся на географически или культурно идентичных рынках и распространяющееся далее. Другая версия модели утверждает, что компании должны начинать со стратегий выхода, требующих меньше обязательств и ресурсов и, следовательно, меньше риска
Теория транзакционных издержек	Williamson, 1981	Выбор между полной и частичной интернационализацией зависит от издержек и выгод совместного владения ресурсами, соотносящимися с ресурсами 100%-ной дочерней компании
Эклектическая теория	Dunning, 1995; 2001	Интернационализация рассматривается как модель инвестиций в иностранные рынки и объясняется рациональным экономическим анализом собственности, расположения и интернализации — так называемыми OLI-преимуществами

1 Промышленная группа по закупкам и маркетингу. URL: <<http://www.impgroup.com/en/home/default.aspx>>.

2 Эта парадигма была впервые детально представлена Дж. Йохансоном и Л.Д. Маттсоном (1986).

3 Дополнительную информацию о теоретической школе систем маркетинга см.: Alderson W. *Dynamic Marketing Behavior: A Functionalist Theory of Marketing*. Homewood, Ill., Richard D. Irwin, 1965.

Таблица 3 (окончание)

Теория выхода на международный рынок	Основные авторы	Краткое описание
«Сетевой» подход	Johanson and Mattson, 1995; Blankenburg, 1995; Hakanson and Snehota, 1995	Данный подход в целом утверждает, что компании устанавливают отношения и вступают в сети, чтобы получить доступ к ресурсам
Ресурсо-ориентированная теория	Aaker, 1989; Amit and Schoemaker, 1993; Barney, 1991; Bharadwaj et al., 1993; Conner, 1991; Grant, 1991	Ресурсы, специфические для компании (активы и пассивы) рассматриваются как движущая сила ее бизнес-стратегии. Теория исходит из предпосылки, что монополия на владение ресурсами является основой для входа по умолчанию. Это фундаментальное допущение ресурсо-ориентированного подхода резко контрастирует с теорией транзакционных издержек



Рис. 3. Парадигма «системы — биржи»

Источник: составлено авторами на основе [15, p. 4].

Основное внимание уделяется связям между учреждениями внутри системы, понимаемой, как совокупность регулярно взаимодействующих групп, которые координируются с целью формирования объединенного целого и организованы так, чтобы достичь ранее поставленных целей [15]. Чтобы преодолеть препятствия и использовать возможности глобальных рынков, компании обычно применяют одну из стратегий, приведенных в табл. 4.

Таблица 4

Примеры стратегии глобального маркетинга

Тип стратегии	Содержание	Примеры	Эффективны, когда	
			гибкость	глобализация
Стратегия копирования национальных преимуществ	Прямой перенос конкурентных преимуществ компании с отечественного рынка на иностранный	<i>BMW, Audi, Mercedes Benz, Toys «R» Us</i>	Низкая	Низкая
Многострановая стратегия	Компания, функционирующая через сравнительно самостоятельные дочерние компании на каждом целевом рынке или видоизменяющая свои маркетинговые кампании, продукты и другие методы ведения операций в случае значительных культурных различий	<i>Unilever, Kraft</i>	Высокая	Низкая
Глобальная стратегия	Производство стандартизированных продуктов и услуг для достижения высокого уровня экономии масштаба, стандартизированных рыночных кампаний и системы распределения	<i>Sony, Coca-cola</i>	Низкая	Высокая
Транснациональная стратегия	Сбалансированный децентрализованный подход как попытка совместить преимущества глобальной (экономия масштаба) и многострановой стратегии (децентрализованный процесс принятия решений)	<i>IKEA</i>	Высокая	Высокая

Источник: составлено авторами на основе [46, p. 29].

Указанные стратегии требуют использования различных способов выхода на рынки. Влияние родной страны компании или целевой страны на выбор стратегии выхода подробно рассматривается в публикациях на тему бизнеса [55; 60]. В литературе на тему стратегий выхода уделяется большое внимание теме контроля, поскольку это — наиболее важный фактор, определяющий размер риска и прибыли [6]. Контроль означает уровень власти, который компания может иметь над системами, методами и решениями своих зарубежных филиалов [31]. Конкретный выбор зависит от ресурсов компании, ее опыта работы на рынке и потенциального объема рынка. Некоторые авторы [14; 55] предлагают три типа категорий стратегий выхода на глобальные рынки, включающие:

- экспорт, импорт и внешнеторговые бартерные сделки, являющиеся низшим уровнем выхода (наименьшее вмешательство руководства) и с ограниченным контролем;

- стратегии выхода с заключением контракта (франчайзинг, лицензирование, договоры об управлении и проекты «под ключ»);
- инвестиционные стратегии выхода (100%-ные дочерние компании, совместные предприятия, слияния и приобретения, стратегические союзы).

Ниже рассмотрим возможности обеспечения доступа на рынок на примере одной из стратегий выхода с заключением контракта — проекты «под ключ».

Проекты «под ключ» — это тип совместного проекта, в котором компания осуществляет руководство всеми операциями и вопросами клиента из целевой страны в основном путем строительства полного комплекса готовых к эксплуатации мощностей. К операциям «под ключ» как к виду стратегии выхода прибегают, как правило, если требуется ноу-хау для создания и функционирования технологически сложного процесса и (или) если законодательство иностранного государства запрещает прямые иностранные инвестиции. Такие операции менее рискованны, чем инвестиционные стратегии, что является характерной чертой всех стратегий выхода на рынок с заключением контракта. Проекты «под ключ» могут также считаться специфическим типом реализации проектов. С точки зрения маркетинга проект — это «комплексная сделка, касающаяся спектра продуктов, услуг и работ, непосредственно предназначенных для реализации конкретного актива для клиента за определенный период времени» [20].

Таким образом, проекты «под ключ» можно охарактеризовать через «модель D-U-C» [48], в которой неоднородность, уникальность и комплексность каждого проекта являются специфическими составляющими проектной деятельности. Экономическая неоднородность бизнеса в рамках проекта ставит поставщика в неустойчивое и даже рискованное положение в силу того, что клиенты могут диктовать свои условия. Чтобы устранить этот недостаток, рекомендуется искать возможности для воссоздания однородности, особенно с важными клиентами и игроками через сеть отношений [21].

2. Результаты прикладного анализа

2.1. Цели, задачи и методы исследования

Основная цель исследования — анализ стратегий выхода на международные рынки в свете процессов глобализации и разработка концептуальной модели проектов «под ключ» как стратегии выхода на рынки. Специфические цели исследования:

- разработка концепции процесса входа на рынок с использованием механизма проекта «под ключ» как концептуального подхода;
- проведение анализа стран БРИКС, как потенциальных целевых стран для внедрения указанных подходов;
- проведение оценки потенциальной значимости предлагаемой концептуальной модели для принятия решений по выходу на глобальные рынки.

В процессе исследования был осуществлен детальный обзор литературы по ключевым вопросам глобализации и интернационализации. Особое внимание было уделено стратегиям выхода на глобальные рынки. Кроме того, было проведено несколько интервью с экспертами по международным проектам. На основе полученных результатов был разработан концептуальный подход. Кроме того, был проведен дополнительный анализ в отношении БРИКС.

2.2. Концептуальный подход

Согласно последним тенденциям в разработке определений проектной деятельности, представленных исследователями в области проектного бизнеса, объектом пристального изучения является не проект, а компания [7]. Поэтому инвестор предстает центральным элементом нашего концептуального подхода (рис. 4).

Рынки услуг по реализации и разработке проектов характеризуются интервенцией со стороны игроков из сферы бизнеса и других сфер [36] в течение всего периода работы над проектом. В частности, важно, что с самого начала, т.е. первом этапе, когда осуществляется выработка стратегии проекта «под ключ», инвестор может быть правительственной или международной организацией/институтом (оба игрока не принадлежат к сфере бизнеса). Как и этап разработки проекта, финансирование — одним из важнейших элементов успеха проекта «под ключ». В нем также могут участвовать международные кредитные учреждения (хотя они тоже не относятся к сфере бизнеса [62]). Таким образом, подход позволяет обеспечить значительную гибкость с точки зрения институциональных параметров возможных участников. При наличии различных типов игроков из различных стран (включая международные организации) необходимо идентифицировать и проанализировать этих игроков, их ролей и отношений между собой, а также их влияние, возможности.

Анализ целесообразности, или технико-экономическое обоснование (ТЭО) (второй этап), — важный шаг в процессе осуществления проекта «под ключ» как стратегии выхода на рынок. При этом внимание обычно уделяется анализу риска и различных препятствий, включая тарифные и нетарифные ограничения, что исключительно важно для развивающихся рынков, особенно если имеются законодательные ограничения для иностранных компаний. Инвестор, как правило, оценивает общую достоверность ТЭО и принимает решение продолжить работу или отказаться от проекта.

Ключевые факторы успеха разработки проекта «под ключ» в течение третьего этапа процесса — процедуры тендера — многочисленны, но наиболее важными являются финансовые факторы, факторы риска и человеческий фактор. Способность осуществлять определенные финансовые расчеты и следовать им при реализации проекта имеет решающее значение в течение всего процесса. Управление риском должно быть неотъемлемой частью на каждом этапе процесса. Компетентность персонала весьма важна для устойчивого развития проекта.

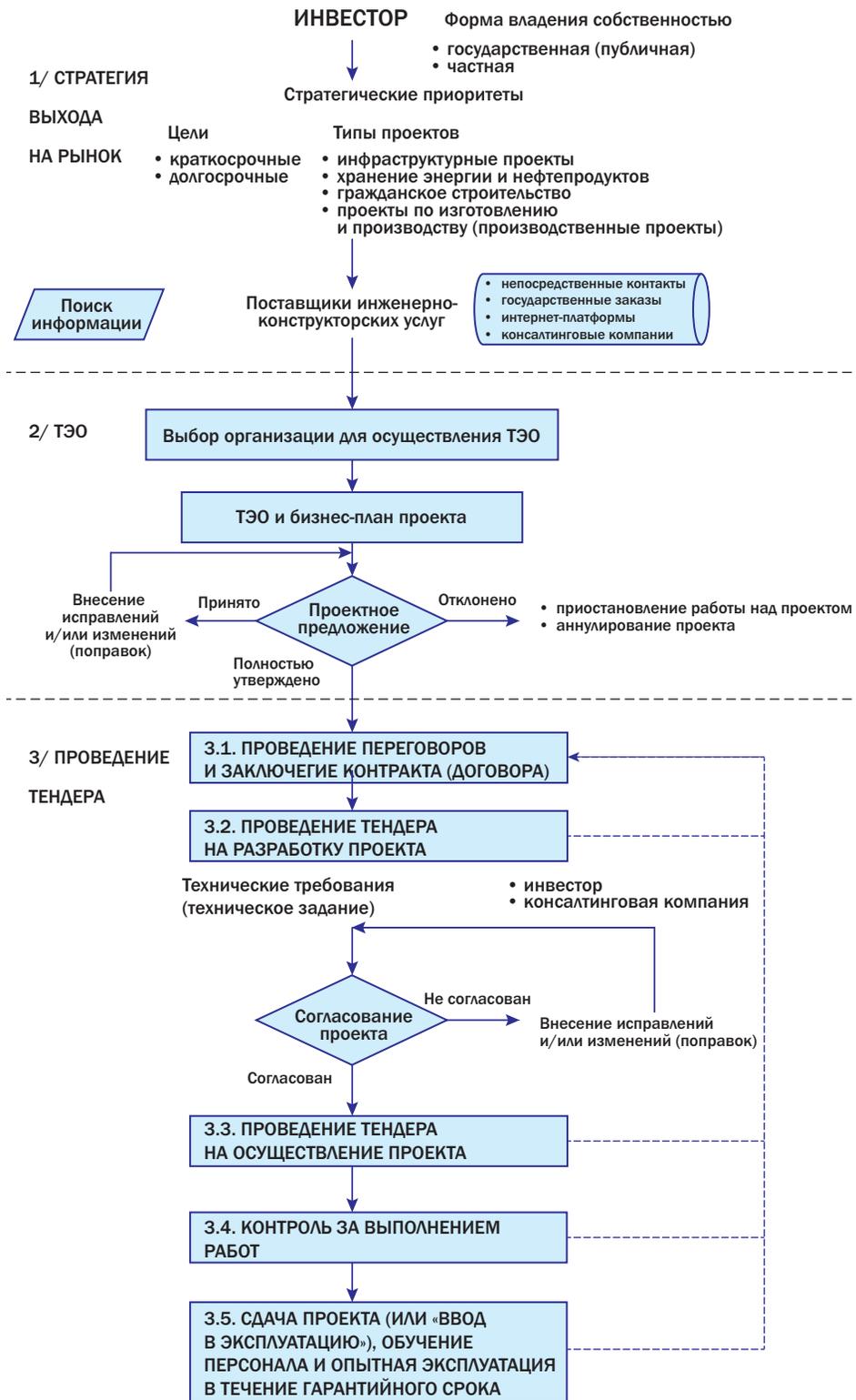


Рис. 4. Процесс реализации проекта «под ключ»: концептуальный подход

Проведенное исследование позволяет выделить три наиболее существенных фактора для проникновения на глобальные рынки, а именно:

- финансовую эффективность;
- опыт работы с персоналом;
- условия предпринимательской деятельности.

С точки зрения фактора условий осуществления предпринимательской деятельности наиболее существенными являются уровни странового риска, развитие инфраструктуры для бизнеса и обеспечения неприкосновенности (гарантий) иностранной собственности. Инфраструктура представляет особый интерес, поскольку проекты «под ключ» обычно используются для разработки и осуществления инфраструктурных проектов. Здесь можно сделать вывод, что наиболее частые интервенции на глобальные рынки осуществляются с помощью финансовых инструментов.

2.3. Страны БРИКС как потенциальные целевые рынки при осуществлении проектов «под ключ»

В качестве примера стран для анализа были выбраны страны БРИКС¹, как наиболее популярные и важные развивающиеся рынки. Сравнение стран основано на составных элементах Индекса глобализации КОФ, а именно:

- экономическая глобализация;
- ограничения доступа;
- социальная глобализация;
- персональные контакты;
- информационные потоки;
- культурная интеграция;
- политическая глобализация;
- индекс общей глобализации в целом.

Результаты проведенного анализа приведены на рис. 6–10. Тенденция к глобализации является в целом положительной для всех стран (рис. 5).

Как видно из рис. 6–10, между странами БРИКС имеются очевидные различия в структуре процесса глобализации, особенно в области «персональные контакты» и «культурная интеграция». Два «скачка» в культурной интеграции (в 1989 и 1997 гг.) наблюдаются в Китае (рис. 6). Персональные контакты по-прежнему остаются на низком уровне, их показатели близки к показателям Индии (рис. 9). В России интересный и сложный рынок. Как видно из рис. 7, в России имеет место значительный «скачок» в культурной интеграции в 1998 г. За последние два года наблюдается несколько негативных тенденций. Заметно небольшое уменьшение числа информационных потоков, реальных потоков и ограничений.

¹ Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР.

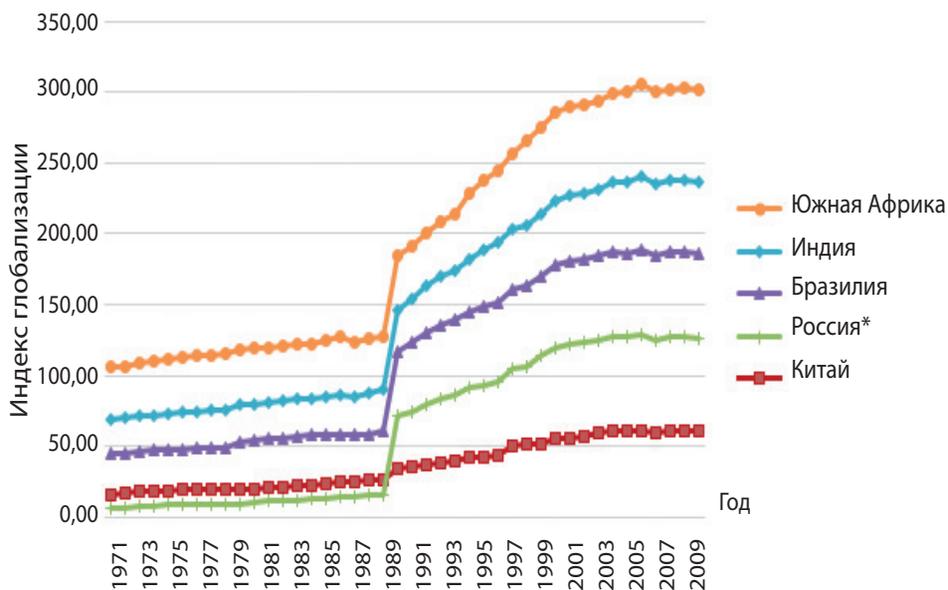


Рис. 5. Сравнение стран БРИКС в общем индексе глобализации (индекс глобализации KOF) за 1971–2011 гг.

Источник: URL: <<http://globalization.kof.ethz.ch/>>.

* Данные по России с 1971 по 1989 г. недоступны.

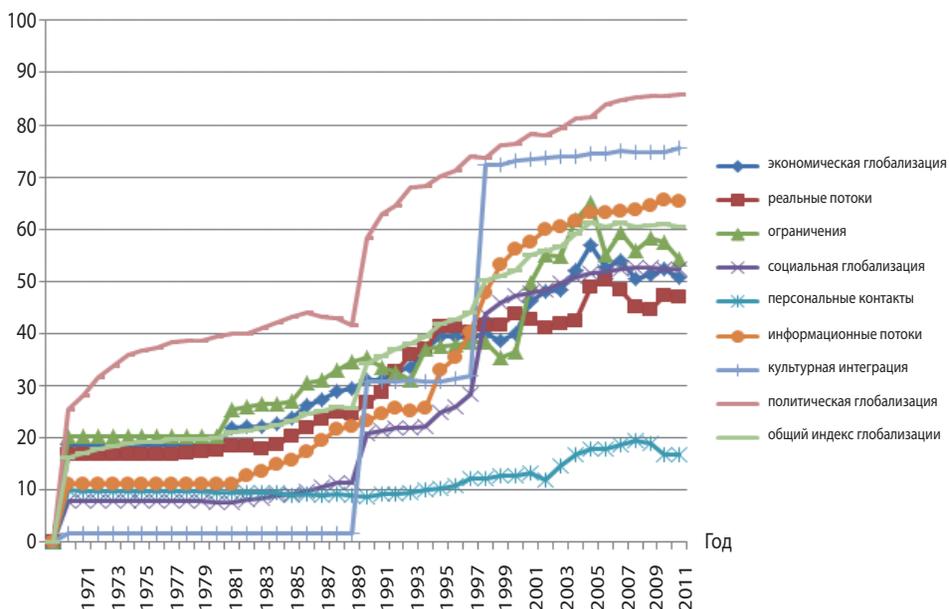


Рис. 6. Индекс глобализации KOF по Китаю (1971–2011)

Источник: URL: <<http://globalization.kof.ethz.ch/>>.

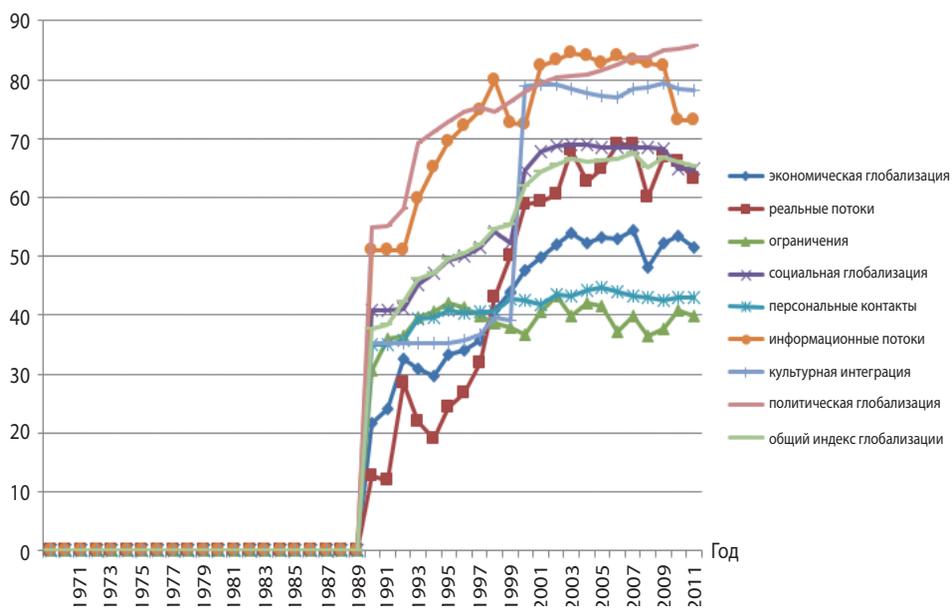


Рис. 7. Индекс глобализации KOF по России (1990–2011)*

Источник: URL: <<http://globalization.kof.ethz.ch/>>.

* Данные по России с 1971 по 1989 г. недоступны.

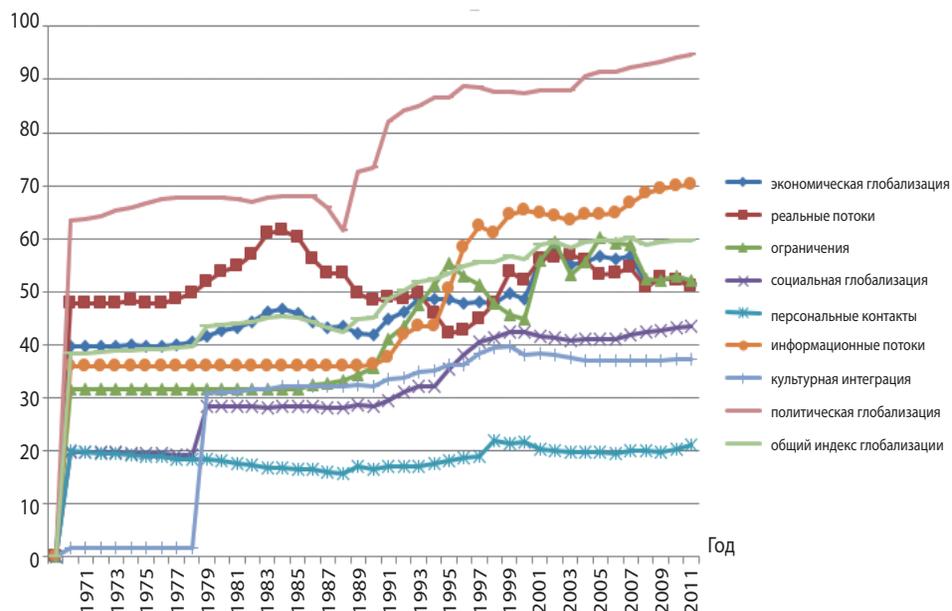


Рис. 8. Индекс глобализации KOF по Бразилии (1971–2011)

Источник: URL: <<http://globalization.kof.ethz.ch/>>.

Некоторые ученые и исследователи утверждают, что центр глобальной экономической, политической и демографической активности также смещается с «глобального Севера» (развитые страны) к «глобальному Югу» (развивающиеся страны). Это влияет на глобальные решения в цепи поставок, особенно на место их происхождения, а также на стратегии расширения компаний. Хорошим примером может служить Бразилия (рис. 8), с незначительными колебаниями за многие годы.

Индия (рис. 9) значительно отличается от других стран БРИКС. Показатели политической глобализации отражают тенденцию к постоянному увеличению, в то время как темпы роста остальных факторов остаются низкими. Наблюдается значительный рост культурной идентичности в 1995 г., но персональные контакты в течение проанализированного периода не изменились.

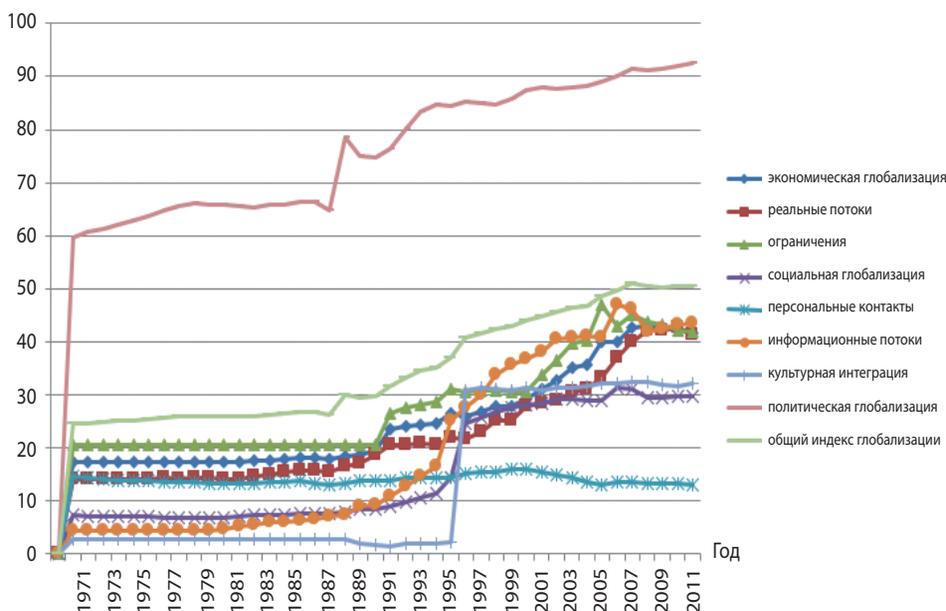


Рис. 9. Индекс глобализации KOF по Индии (1971–2011)

Источник: URL: <<http://globalization.kof.ethz.ch/>>.

Что касается ЮАР, то здесь наблюдается (рис. 10) резкий рост культурной близости в 1994 г. и стойкий рост политической глобализации после 1994 г. Информационные потоки и социальная глобализация также увеличиваются.

Несмотря на позитивные тенденции общего уровня глобализации, уровни странового риска средние, за исключением России, где риск достаточно высок (рис. 11). ЮАР оценена на уровне А4 по обоим параметрам, приведенным на рис. 11.

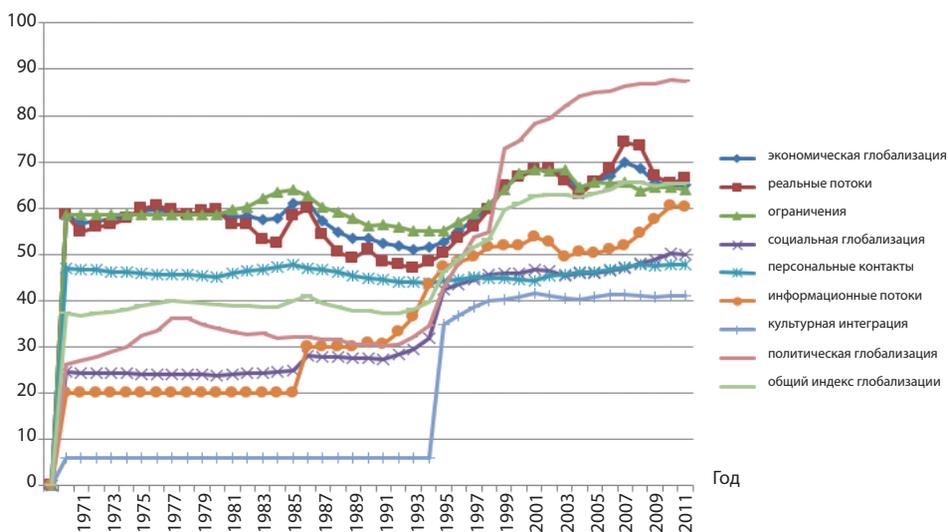


Рис. 10. Индекс глобализации KOF по ЮАР (1971–2011)

Источник: URL: <<http://globalization.kof.ethz.ch/>>.

	БРАЗИЛИЯ	РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	ИНДИЯ	КИТАЙ
Население	202,768 миллиона	143,7 миллиона	1243,337 миллиона	1367,52 миллиона
ВВП	2244,131 миллиарда	2057,301 миллиарда	1758,216 миллиарда	10355,35 миллиарда
Оценка странового риска	A4	C	A4	A4
Оценка деловой активности (климата)	A4	C	B	B

Рис. 11. Страны БРИКС: сравнительная оценка странового риска по индексу риска COFACE¹

Оценка условий предпринимательской деятельности еще более негативная. Основные причины таких результатов следующие:

- нехватка или недостатки инфраструктуры;
- недостатки образовательной системы или неполная образовательная система, что приводит к нехватке квалифицированной рабочей силы;

¹ В анализе COFACE используется семиуровневая система рейтинга, включающая следующие уровни (по увеличению риска): A1, A2, A3, A4, B, C и D. URL: [<http://www.coface.com/cofaweb/comparer/697-883-750-266>]

- бюрократия и (или) коррупция;
- демографические проблемы;
- экологические проблемы.

Таким образом, страновой анализ показывает наличие значительных различий, диспропорций и трудностей, которые ведут к росту риска и могут стать причиной неудачи или отказа от проникновения на рынок. Отдельные проблемы являются следствием проявления объективных процессов, например демографических, и потребуются усилия со стороны как бизнеса (на уровне компаний), так и правительств, и международных институтов, для того чтобы компенсировать или смягчить их последствия. Некоторые способы обеспечения доступа на рынки, применяемые на микроуровне компаний, в частности основанные на проектной деятельности и заключении контракта, являются достаточно гибкими с точки зрения институционального круга участников и могут позволить одновременное участие и компаний и международных институтов, в том числе многосторонних межправительственных организаций.

Заключение и вопросы последующих исследований

Глобальные рынки постоянно развиваются. Компании сталкиваются с растущим числом как трудностей на рынке, так и возможностей развития бизнеса. Несмотря на феномен глобализации, развитие международных институтов и либерализацию рынков, уровни риска при выходе на зарубежные рынки по-прежнему высоки. Чтобы избежать серьезных неудач компании должны внимательно изучать условия предпринимательской деятельности на иностранном рынке перед выбором стратегии выхода на международный рынок. Это особенно важно для рынков развивающихся стран. Совершенствование механизмов обеспечения доступа на уровне компаний может способствовать расширению возможностей доступа на рынок, несмотря на увеличение рисков и дисбалансов. В таких ситуациях стратегия выхода с заключением контракта является предпочтительной, особенно в случае крупных проектов, по сравнению с традиционными инвестициями. Проекты «под ключ» предоставляют возможность выхода на зарубежный рынок на основе взаимодействия как частных компаний, так и международных институтов, в том числе межправительственных.

Подводя итог изложенному, следует отметить целесообразность дальнейшего изучения следующих вопросов.

Во-первых, дальнейшее исследование может представлять интерес, если бы процесс разработки проектов «под ключ» мог использоваться инвесторами в развивающихся странах в долгосрочных целях и особенно для дальнейшей рыночной экспансии, таким образом преодолевая проблему неоднородности инвестиционной деятельности.

Во-вторых, чтобы поддержать менеджеров по маркетингу в их стратегических рыночных решениях, было бы полезно исследовать возможности разработки прибыльных проектов «под ключ» на основе взаимодействия инвесторов, поставщиков, консультантов и прочих игроков из сферы бизнеса и других сфер деятельности, включая международные организации.

В-третьих, интересной темой будущего исследования может стать эволюция информационных технологий и их влияние на стратегии выхода на рынки.

Литература

- [1] *Aaby N.-E., Slater S.F.* Management influences on export performance: A review of the empirical literature 1978–1988 // *International Marketing Review*. 1989. Vol. 6. No. 4. P. 7–26.
- [2] *Aaker D.A.* Managing assets and skills: The key to a sustainable competitive advantage // *California Management Review*. 1989. Vol. 31. Winter. P. 91–106.
- [3] *Abiad A., Bluedorn J., Guajardo J., Topalova P.* The rising resilience of emerging market and developing economies // IMF Working Paper. IMF Strategy, Policy, and Review Department. 2012. WP/12/300.
- [4] *Amit R., Schoemaker P.J.H.* Strategic assets and organizational rent // *Strategic Management Journal*. 1993. Vol. 14. P. 33–46.
- [5] *Andersen O.* On the internationalization process of firms: A critical analysis // *Journal of International Business Studies*. 1993. Vol. 24. No. 2. P. 209–231.
- [6] *Anderson E., Gatignon H.* Modes of entry: A transaction cost analysis and propositions // *Journal of International Business Studies*. 1986. Vol. 17. Fall. P. 1–26.
- [7] *Artto K.A., Wikstrom K.* What is project business? // *International Journal of Project Management*. 2005. Vol. 23. No. 5. P. 343–353.
- [8] *Barney J.B.* Firms resources and sustained competitive advantage // *Journal of Management*. 1991. Vol. 17. No. 1. P. 99–12.
- [9] *Bartlett C., Ghoshal S.* Managing across borders: New strategic requirements // *Sloan Management Review*. 1987. Vol. 29. P. 7–17.
- [10] *Beamish P.W.* The Internationalization Process For Smaller Ontario Firms: A Research Agenda // *Research In Global Strategic Management–International Business Research For The Twenty-First Century: Canada’s New Research Agenda* / A.M. Rugman (ed.). Greenwich: Jai Press, 1990. P. 77–92.

- [11] Bettencourt L.M.A., Lobo J., Helbing D., Kühnert C., West G.B. Growth, Innovation, Scaling, and the Pace of Life in Cities // PNAS. 2007. Vol. 104. P. 7301–7306.
- [12] Bharadwaj S.G., Varadarajan P.R., Fahy J. Sustainable competitive advantage in service industries: A conceptual model and research propositions // Journal of Marketing. 1993. Vol. 58. October. P. 83–99.
- [13] Bonaccorsi A., Pammoli F., Tani S. The Changing Boundaries of System Companies // International Business Review. 1996. Vol. 5. No. 6. P. 539–560.
- [14] Bradley F. *International Marketing Strategy*. L.: Financial Times: Prentice Hall, Pearson Education Ltd, 2005.
- [15] Carman J.M. Paradigms for marketing theory // Review in Marketing. 1980. No. 3. 1980. P. 1–36.
- [16] Clarke T., Knowles L.L. Global myopia: Globalization theory in international business // Journal of International Management. 2003. Vol. 9. No. 4. P. 361–372.
- [17] Clark T., Hodis M., Angelo P. The ancient road: An overview of globalization // The SAGE Handbook of International Marketing. SAGE Publications, 2009.
- [18] Conner K.R. A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: Do we have a new theory of the firm? // Journal of Management. 1991. Vol. 17. No. 1. P. 121–154.
- [19] Cova B., Mazet F., Salle R. Towards Flexible Anticipation. The Challenge of Project Marketing // M.J. Baker (ed.). Perspectives on Marketing Management. Vol. 3. Chichester: John Wiley, 1993.
- [20] Cova B., Holstius K. How to create competitive advantage in project business // Journal of Marketing Management. 1993. Vol. 9. No. 2. P. 105–121.
- [21] Cova B., Salle R. Introduction to the IMM special issue on 'Project marketing and the marketing of solutions'. A comprehensive approach to project marketing and the marketing of solutions // Industrial Marketing Management. 2007. Vol. 36. P. 138–146.
- [22] Coviello N., Mcauley A. Internationalisation and the Smaller Firm: A Review of Contemporary Empirical Research // Management International Review. 1999. July.
- [23] Davidson W.H. *Global Strategic Management*. N.Y.: John Wiley & Sons, 1982.
- [24] De Ven A.H. Van Dennis Emmett, and Richard Koenig, Jr. Frameworks for Inter-Organizational Analysis // Organization and Administrative Sciences. 1974. Vol. 6. No. 1. Spring.

- [25] *Dobbs R., Ramaswamy S., Stephenson E., Viguerie P.* Management intuition for the next 50 years // *McKinsey Quarterly*. 2014. September.
- [26] *Douglas S.P., Craig C.S.* *Global Marketing Strategy*. N.Y.: McGraw-Hill, 1995.
- [27] *Dunning J. H.* Repairing the electric paradigm in the age of alliance capitalism // *Journal of International Business Studies*. 1995. Vol. 26. No. 3. 1995. P. 461–493.
- [28] *Dunning J.H.* Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach // *The International Allocation of Economic Activity. Proceedings of a Noble Symposium Held in Stockholm / B. Ohlin et al. (eds)*. L.: Macmillan, 1977.
- [29] *Dunning J.H.* The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions // *Journal of International Business Studies*. 1988. Vol. 19, No. 1. P. 1–31.
- [30] *Dunning J. H.* The eclectic (OLI) paradigm of international production: Past, present and future // *International Journal of the Economics of Business*. 2001. Vol. 8. No. 2. P. 173–190.
- [31] *Ekeledo I., Sivakumar K.* International market entry mode strategies of manufacturing firms and service firms: A resource-based perspective // *International Marketing Review*. 2004. Vol. 21. No. 1. P. 68–101.
- [32] *Ellis J., Williams D.* *International Business Strategy*. Pitman Publishing, 1995. P. 339.
- [33] *Garelli P.S.* The competitiveness roadmap: 2007–2050 // *World Competitiveness Yearbook 2007*. IMD, 2007.
- [34] *Gatignon H., Anderson E.* The multinational corporation's degree of control over foreign subsidiaries: An empirical test of a transaction cost explanation // *Journal of Law, Economics and Organization*. 1988. Vol. 4. Fall. P. 305–336.
- [35] *Grant R.M.* The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation // *California Management Review*. 1991. Vol. 33. Spring. P. 114–135.
- [36] *Hadjikhani A., Thilenius P.* *Non Business Actors in a Business Network*. Amsterdam Elsevier, 2005.
- [37] *Hayek F.A.* *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press, 1948.
- [38] *Hayek F.A.* The theory of complex phenomena // *Studies in Philosophy, Politics, and Economics*. L.: Routledge & Kegan Paul, 1967. P. 22–42.

- [39] *Johanson J., Vahlne J.-E.* The internationalization process of the firm — a model of knowledge development and increasing foreign market commitment // *Journal Of International Business Studies*. 1977. Vol. 8. Spring/Summer. P. 23–32.
- [40] *Johanson J., Vahlne J.-E.* The mechanism of internationalization // *International Marketing Review*. 1990. Vol. 7. No. 4. P. 11–24.
- [41] *Johanson J., Vahlne J.-E.* Management of foreign market entry // *Scandinavian International Business Review*. 1992. Vol. 1. No. 3. P. 9–27.
- [42] *Khaitun S.D.* *Scientometrics: State and Perspectives*. M.: Nauka, 1983.
- [43] KPMG. *Confronting Complexity*. KPMG International Cooperative, 2011.
- [44] *Krugman P.* Confronting the mystery of urban hierarchy // *Journal of the Japanese and International Economies*. 1996. Vol. 10. P. 399–418.
- [45] *Lemaire J.-P.* International projects' changing patterns: Sales engineers' changing roles // *International Business Review*. 1996. Vol. 5. No. 6. P. 603–629.
- [46] *Lymbersky C.* *Market Entry Strategies: Text, Cases and Readings in Market Entry Management*. Management Laboratory Press, 2008.
- [47] *Madhok A.* Cost, value and foreign market entry mode: The transaction and the firm // *Strategic Management Journal*. 1997. Vol. 18. P. 39–61.
- [48] *Mandják T., Veres Z.* The D-U-C model and the stages of project marketing process // *Proceedings of the 14th IMP Conference*. Turku: Turku School of Economics and Business Administration. 1998. P. 471–490.
- [49] *Markose S.* The new evolutionary computational paradigm of complex adaptive systems: Challenges and prospects for economics and finance // *Genetic Algorithms and Genetic Programming in Computational Finance / Shu-Heng Chen (ed.)*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 2002.
- [50] *Nielsen L.* Classifications of countries based on their level of development: How it is done and how it could be done // *IMF Working Paper*. IMF Strategy, Policy and Review Department. 2011. WP/11/31.
- [51] *Ohmae K.* The global logic of strategic alliances // *Harvard Business Review*. 1989. Mar.-Apr. P. 143–154.
- [52] *Owusu R.A.* *Collective Network Capability in International Project Business Networks: doct. diss.* Helsinki: Swedish School of Economics and Business Administration, 2003.

- [53] *Pryke S., Smyth H.* (eds.) *The Management of Complex Projects. A Relationship Approach.* N.Y.: John Wiley & Sons, 2012.
- [54] *Reve T., Stern L.W.* Interorganisational relations in marketing channels // *Academy of Management Review.* 1979. Vol. 4. No. 3. P. 405–416.
- [55] *Root F.R.* *Entry Strategies for International Markets.* Lexington (MA): D.C. Heath, 1994.
- [56] *Rugman A.M.* Internalization as a general theory of foreign direct investment: A reappraisal of literature // *Weltwirtschaftliches Archiv.* 1980. Vol. 116. No. 2. P. 365–379.
- [57] *Ryder I.* Issues and patterns in global branding // *Securing the Business Benefits of Globalisation: A European Perspective / C. Distler, B. Nivollet* (eds). Part IV. Ch. 2. P. 205–226. Blue Bell (Pen.): Unisys, 2005.
- [58] *Sweeney D.J.* Management technology or social process // *Journal of Marketing.* 1972. P. 3–10.
- [59] *Teece D.* Technological and organisational factors in the theory of multinational enterprise // *The Growth of International Business / M. Casson* (ed.). L.: Allen and Unwin, 1983. P. 51–62.
- [60] *Terpstra V., Sarathy R.* *International Marketing.* Fort Worth: Dryden Press, 1994.
- [61] *Terpstra V., Yu C.M.* Determinants of foreign investment of US advertising agencies // *Journal of International Business Studies.* 1988. Vol. 19. No. 1. P. 33–46.
- [62] *Thoumrungroje A.* The effects of globalization on marketing strategy and performance: diss. Wash.: Washington State University, College of Business and Economics, 2004.
- [63] *Welch C.* Multilateral organisations and international project marketing // *International Business Review.* 2005. Vol. 14. No. 3. P. 289–305.
- [64] *Welch L., Luostarinen R.K.* Inward and outward connections in internationalization // *Journal of International Marketing.* 1993. Vol. 1. No. 1. P. 46–58.
- [65] *Williamson O.E.* *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications* // N.Y.: The Free Press, 1975.
- [66] *Williamson O.E.* The economics of organization. The transaction cost approach // *American Journal of Sociology.* 1981. Vol. 87. P. 548–577.

Vassileva B., Nikolov M.¹

Turnkey Projects as an Entry Mode to Emerging Markets: A Conceptual Model

International market entry strategies are analyzed in the light of globalization processes and conceptual model of turnkey projects as market entry mode is proposed. BRICS countries as potential host countries for turnkey projects implementation are analyzed and an assessment of potential implications of proposed conceptual model for global market entry decisions.

Keywords: *international market entry strategies, turnkey projects, BRICS, emerging markets.*

¹ Vassileva Bistra, Nikolov Miroslav — associated professor, dr. Centre for Innovation and Development (CID) at the University of Economics-Varna.

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

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-61914 от 25 мая 2015 г.

Редактор *Миронова Л.Е.*

Корректор *Качалова Е.Л.*

Дизайн *Кремлев В.И.*

Верстка и рисунки *Александрова Я.В.*

Подписано в печать 15.10.15.

Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 13,975.

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.