

№ 3/7 2016

Торговая политика

—— Trade policy ——



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики

Contents

- 7 **Message from Editor-in-Chief**
- 9 **Mamedova N., Daniltsev A., Glazatova M.**
Iran: the prospect of trade cooperation with the EAEU countries
- 33 **Sedik D., Ulbricht C., Dzhamankulov N.**
Control system food safety in the European Union
and the Eurasian Economic Union
- 55 **Repina D.I.**
External trade of Russia: The goals and objectives
of development with consideration of the key parameters
of the socio-economic model
- 84 **Turovets Iu.**
Machinery building industry as a perspective direction
of the Russian technological export
- 123 **Nekrasova E.**
The consequences of failed TTIP negotiations
for Russian economy
- 138 **Ionova A.**
Implementation of Sustainable Development Standards
as a Way to Improve Competitiveness of a Company

Содержание

- 7 **От главного редактора**
- 9 **Мамедова Н.М., Данильцев А.В., Глазатова М.К.**
Иран: перспектива торгового сотрудничества со странами ЕАЭС
- 33 **Сэдик Д., Ульбрихт К., Джаманкулов Н.**
Система контроля безопасности пищевой продукции
в Европейском Союзе и Евразийском экономическом союзе
- 55 **Репина Д.И.**
Внешняя торговля России:
цели и задачи развития с учетом ключевых параметров
социально-экономической модели
- 84 **Туровец Ю.В.**
Машиностроительная отрасль как перспективное направление
технологичного экспорта России
- 123 **Некрасова Е.Ю.**
Последствия отказа от создания Трансатлантического
торгового и инвестиционного партнерства для экономики
Российской Федерации
- 138 **Ионова А.Ю.**
Внедрение стандартов в области устойчивого развития
как способ повышения конкурентоспособности компании

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

Буев 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

Очередной номер журнала почти целиком посвящен проблемам торговли и торговой политики России и стран ЕАЭС. При этом тематика статей самая разная: от проблем развития производства и экспорта конкурентоспособной машиностроительной продукции до вопросов формирования общего рынка стран ЕАЭС и их сотрудничества с отдельными торговыми партнерами.

Статья, посвященная анализу возможностей сотрудничества стран ЕАЭС с Ираном, является откликом на самые последние тенденции в развитии торгово-экономических отношений России и других стран ЕАЭС. Изменение политической ситуации вокруг Ирана в последние годы, в частности, прекращение действия обширных экономических санкций против него, позволило активизировать экономические отношения с данной страной. Иран представляет собой крупный и перспективный рынок и обладает большим экономическим и производственным потенциалом во многих секторах, что создает хорошие перспективы для развития взаимовыгодного сотрудничества. В то же время экономическая и политическая история Ирана и особенности регулирования экономики требуют особого внимания к макроэкономическим тенденциям развития этой страны и учета вероятности вмешательства различных дестабилизирующих факторов. Поэтому в статье значительное место уделено анализу макроэкономических особенностей и тенденций развития иранской экономики, а также сценарному прогнозированию ее развития с учетом возможности возникновения внешних дестабилизирующих факторов.

В номере представлено продолжение статьи, посвященной формированию единого рынка сельскохозяйственной продукции стран ЕАЭС, подготовленной нашими иностранными коллегами. Как уже знают читатели журнала, в статье проводится сравнительный анализ механизмов применения мер обеспечения безопасности пищевой продукции в ЕАЭС и ЕС. Надеемся, что такой «взгляд со стороны» и анализ опыта ЕС будут интересны нашим читателям, а некоторые из них, может быть, захотят высказать и свое мнение по обсуждаемым вопросам.

Несколько статей посвящены проблемам развития несырьевого экспорта России и повышению конкурентоспособности российских компаний. В частности, рассматриваются вопросы внедрения в производстве современных требований, которые направлены на обеспечение развития производства в условиях устойчивого развития, основанных на системе современных международных стандартов. Так, в одной статье мы продолжаем уже начатую нашими авторами линию на все большее внимание к исследованию торгово-политических проблем на уровне деятельности компаний, что в целом соответствует современным тенденциям экономической науки — активизации исследований на микроуровне.

В другой статье исследуются общие вопросы и проблемы развития внешней торговли России, особенно возможности обеспечения конкурентоспособности в сфере несырьевого сектора. При этом рассматриваются возможности действующей модели экономического развития, а также ее проблемы и ограничения. Данная тематика, на наш взгляд, достаточно важна, поскольку позволяет глубже понять проблемы и противоречия развития внешней торговли нашей страны.

Тематика развития экспорта машинотехнической продукции — достаточно традиционная, но по-прежнему актуальна. Вниманию читателей предлагается статья, в которой рассматриваются проблемы развития российского машиностроительного экспорта в контексте теорий развития научно-технического прогресса, в частности, технологических укладов и его роли в развитии экономики. Исторически подход к анализу такого конкретного вопроса, как развитие машиностроительного экспорта, широко не распространен, однако взгляд на традиционно волнующую многих проблему под новым углом зрения всегда полезен и, возможно, перспективен.

Современные тенденции в развитии российской и международной торговой политики несомненно показывают, что интересы специалистов, работающих в данной области неуклонно расширяются и оказываются все более связанными с практическими проблемами развития торговли и бизнеса. Это же тенденция просматривается и в тематике статей нашего журнала. В последние годы часто раздается критика в адрес многосторонних и региональных институтов, действующих как в сфере экономики, так и политики. Однако, тенденция которую мы отметили выше, на наш взгляд, не является негативной или связанной с трудностями в области международного сотрудничества. Скорее, это вполне закономерная и позитивная тенденция, отражающая возможности углубленного анализа и интереса к влиянию регулятивных мер на развитие коммерческой и производственной деятельности и возможности конкуренции на мировом рынке. Это становится возможным как раз благодаря тому, что в течение последних десятилетий в рамках многосторонних институтов были решены многие вопросы межгосударственного взаимодействия и созданы механизмы разрешения межгосударственных конфликтов. Надеемся, что в будущем наши авторы продолжат дискуссию о путях и направлениях развития теории и практики современной торговой политики.

М.Ю. Медведков

УДК 339.5

Мамедова Н.М., Данильцев А.В., Глазатова М.К.¹

Иран: перспектива торгового сотрудничества со странами ЕАЭС

Рассмотрено развитие экономики Исламской Республики Иран (ИРИ) в период введения санкций, дана хронология принятия ограничивающих решений, проанализированы инструменты и механизмы, используемые Ираном в целях демпфирования санкционных последствий. Представлены прогнозные сценарии развития его экономики, а также рассмотрено взаимодействие Ирана со странами — членами ЕАЭС.

Ключевые слова: Исламская Республика Иран, санкции, страны ЕАЭС.

Экономическое развитие Исламской Республики Иран за последние 30–40 лет проходило в сложных условиях, переключаясь по степени воздействия с глубоким процессом смены общественно-экономической формации стран ЕАЭС:

- политические конфликты — исламская революция (1979), война с Ираком (1980–1988) и действие санкций (1979 г. — н.в., в том числе международных с 2006–2016) повлекли за собой резкое сокращение рынков, сокращение инвестиционных потоков и отключение от Всемирной межбанковской системы передачи информации и совершения платежей системы SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications*), направленное, в первую очередь, против топливно-энергетического комплекса и финансового сектора страны;
- глобальный экономический кризис 2008–2009 гг. и последующее резкое скачкообразное падение цен на нефть², продолжающееся до сих пор;

1 Мамедова Нина Михайловна — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник, заведующая сектором Ирана Центра изучения стран Ближнего и Среднего Востока, член ученого совета Института востоковедения РАН. E-mail: <tamedovan@mail.ru>. Данильцев Александр Владимирович — доктор экономических наук, директор Института торговой политики НИУ ВШЭ. E-mail: <adaniltsev@hse.ru>. Глазатова Марина Константиновна — кандидат экономических наук, заместитель директора Института торговой политики НИУ ВШЭ. E-mail: <mglazatova@hse.ru>.

2 «Осенью 2008 г. цена на нефть снизилась с рекордно высокого уровня 147,27 долл. за баррель в июле до менее 50 долл. к 20 ноября. В январе 2009 г. цена на нефть уже снизилась до 34 долл. за баррель» [1]. Очередной «нефтяной шок» — в 2014 г., когда с мая 2014 г. по май 2016 г. цена на нефть сократилась более чем вдвое.

- социальные потрясения (война с Ираком, массовые оппозиционные движения — студенческие в 1999 г., «зеленое движение» в 2009 г., резкий (в 2002–2007 гг. в 8 раз) миграционный отток).

Тем не менее по масштабам экономики, измеряемым на основе средних показателей ВВП за 2012–2014 гг., страна находится на 28-м месте по размерам ВВП в номинальных долларах и на 19-м месте при сопоставлении по паритету покупательной способности. По уровню показателей ВВП на душу населения ИРИ на основе данных за те же годы находится на 92-м месте по показателю в номинальных долларах и на 72-м месте на основе данных по паритету покупательной способности. По номинальному объему ВВП ИРИ практически приближается к уровню стран — членов группы G-20 и даже обходит по этому показателю ЮАР. Однако анализ динамики ВВП ИРИ показывает, что изменения темпов прироста ВВП страны достаточно слабо согласованы с динамикой мирового ВВП. Это позволяет сделать вывод о том, что ИРИ в меньшей степени, чем остальные из рассмотренных стран, зависит от влияния изменений общемировой конъюнктуры. Причиной этому, несмотря на парадоксальность предположения, возможно, стало искусственное исключение ИРИ из процессов глобализации. Даже зависимость темпов развития экономики Ирана от мировых цен на нефть, как это характерно для сырьевых экспортеров, не такая сильная, как у России и Казахстана (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение темпов прироста ВВП и мировой цены на нефть

Страна	Стандартное отклонение	Коэффициент корреляции с темпами прироста мирового ВВП	Коэффициент корреляции с темпами прироста мировой цены на нефть
Армения	7,448802	0,643864	0,420806
Республика Беларусь	6,691364	0,47404	0,412056
Казахстан	6,785958	0,439575	0,390717
Кыргызстан	7,11405	0,245077	0,213348
Россия	6,260253	0,656003	0,678462
Иран	6,95732	0,002035	0,314586

Источник: составлено по данным МВФ [2].

Иран сумел демпфировать снижение доходов от продажи энергоносителей увеличением выпуска промышленной продукции¹, создав емкий спрос на национальном рынке. Внутреннее потребление нефти составило 42,5% от объема добычи в 2010 г. и 55% — в 2013 г. (соответственно 1,87 млн барр./день и 2,0 млн барр./день). Запасы газа, по данным ВР, оцениваются в 33,8 трлн куб. м. (2013). Это составляет 18,2% мировых запасов (Россия — 16,8%, Катар — 13,3%, Туркмения — 9,4%). Обладая такими запасами, Иран добывает пока всего

1 См. также: [3].

166,6 млрд куб. м, потребляя их главным образом внутри страны (162,2 млрд куб. м). При этом Ирану в последние десять лет удалось фактически завершить газификацию страны, значительная часть газа закачена в нефтяные скважины.

На рис. 1 видно, что чаще всего темпы роста ВВП без нефти даже опережают динамику роста общего ВВП страны, что свидетельствует о постепенном приобретении Ираном независимости от сырьевой модели развития. Все это стало возможным благодаря экономическим преобразованиям, проведенным после окончания войны с Ираком. С конца 1980-х — начала 1990-х годов в экономический курс развития страны стали внедряться элементы нелиберальной экономики — ослабление государственного регулирования, либерализация валютного и внешнеторгового регулирования, постепенный отказ от прямого вмешательства в процессы ценообразования, приватизация, привлечение иностранного капитала, создание свободных экономических зон, развитие экспортных отраслей обрабатывающей промышленности. Законодательной основой перехода к новой модели стал Первый пятилетний план социально-экономического развития (1989/90–1994/95). Наибольшее влияние на внутреннюю политику страны, с 1989 г. и фактически до 2005 г. оказывали политические силы, которые условно можно отнести к либеральным, поэтому основной крен в экономической политике делался в направлении создания условий для деятельности частного капитала.

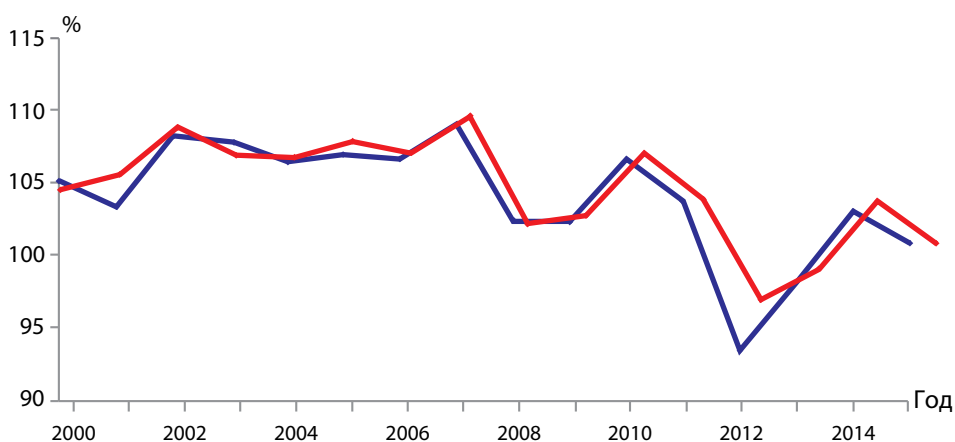


Рис. 1. Темпы роста ВВП без нефти и общего ВВП Ирана:
— ВВП; — ВВП без нефти

Источник: составлено по данным [2; 4].

В этот же период внедрения рыночных основ хозяйствования Иран, фактически нарушив конституционный принцип, стал прибегать к использованию иностранного капитала, восстановив де-факто действие закона о привлечении иностранных инвестиций шахского периода. В 2002 г. был принят новый закон о привлечении и защите иностранных инвестиций, расширивший права ин-

весторов. Результатом стал приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в иранскую экономику. Среди инвестирующих стран Китай, Южная Корея, Индия, Иордания, Пакистан, Турция, ФРГ, Италия, Польша и Канада. Несмотря на усилившийся после 2006 г. санкционный режим, объем накопленных ПИИ не снизился, хотя их приток из западных стран сократился. В географической структуре ПИИ доля западных компаний в 2015 г. уменьшилась до 10%, зато доля Китая возросла до 33%, Индии — до 14, Турции — до 13, Южной Кореи — до 12%. По отраслям экономики ПИИ распределен следующим образом: добывающая промышленность — 67,6%, промышленность — 24,4, строительство — 4,0, сфера услуг — 2,8, сельское хозяйство — 1,2%.

В период особенно масштабных и жестких санкций снижение притока иностранных инвестиций помогли сбалансировать средства Стабилизационного фонда и Национального фонда развития, созданных на основе нефтяных доходов. Стабилизационный фонд был образован в 2001 г., когда на мировом рынке начали расти цены на нефть. Средства в него поступают в результате разницы между бюджетной и реальной ценами на нефть. В 2010 г. был создан Национальный фонд развития, расходы по которому утверждаются не меджлисом¹, а правительством. В этот фонд направляется 20% чистых доходов от нефти и газа (за вычетом 14,5%, остающихся в распоряжении Иранской национальной нефтяной компании ИННК). Из нефтяных доходов 63,5% идет в бюджет, 2% — в депрессивные районы или районы с месторождениями нефти. В конце каждого финансового года в Национальный фонд перечисляются также 50% средств, остающихся на балансе Стабилизационного фонда. Именно за счет средств Национального фонда в последние годы реализовывались проекты, из которых вышел иностранный инвестор, и поддерживались отечественные инвесторы.

Достижение экономического роста в Иране и стабилизация его положительной динамики проходили в сложных условиях применения санкций в отношении ИРИ со стороны ООН и ряда стран. Ключевой чертой применения международных санкций являлось их поступательное развитие. Эффективность санкций весьма спорна и противоречива, поэтому рассмотрение и анализ механизма действия санкций и его влияния на экономику представляет собой особую ценность в условиях введения санкционного режима в отношении Российской Федерации.

Усиление ограничений в отношении ИРИ хорошо прослеживается на *хронологическом материале о введении санкций*.

1979 г. (захват заложников американского посольства иранскими студентами-демонстрантами) — впервые введены санкции, предусматривавшие заморозку иранских активов на территории США, ограничения на ввоз

1 *Парламент Ирана.*

иранских товаров и услуг в США, исключая информационные материалы, продовольственные товары, ковры и т.д.

1984 г. (подрыв ливанской казармы боевиками, поддерживаемыми Ираном) — США внесли Иран в список стран, содействующих терроризму, за этим последовало ужесточение экспортного контроля в отношении Ирана, запрет на предоставление ему международной и американской финансовой помощи. Далее в 1987 г. последовало введение эмбарго на ввоз в США всех товаров, произведенных на территории Ирана, ограничение на экспорт товаров двойного назначения в Иран.

1995 г. (начало осуществления ИРИ собственной ядерной программы) — прямой запрет гражданам США на осуществление финансовых консультаций, финансирования и управления нефтяными проектами на территории Ирана, впоследствии тотальный запрет прямой торговли с Ираном, а также частичный запрет непрямой торговли (реэкспорт, реимпорт через другие страны).

1996 г. — в США принят Закон о санкциях в отношении Ирана и Ливии (*Iran and Libya Sanctions Act*), так называемый Закон Кеннеди—д'Амато — американским компаниям и партнерам американских фирм запрещалось инвестировать более 40 млн долл. В 2001 г. действие данного Закона было продлено (при этом минимум инвестиций был снижен до 20 млн долл.), а в 2006 г. он был изменен и стал именоваться Законом о поддержке свобод Ирана (*Iran Freedom Support Act*), рассчитанным на действие в течение пяти лет.

2006 г. — введение международных санкций по инициативе США. Резолюция Совета безопасности ООН № 1737 утвердила целый ряд санкций, которые коснулись важных объектов ядерной отрасли ИРИ и наложили арест на счета и компании, связанные с ядерной программой Ирана.

2007 г. — Резолюцией Совета безопасности ООН № 1747 предписывалось ограничить сотрудничество с иранскими компаниями в сфере атомной энергетики, запрет импорта в Иран и экспорта из него тяжелых видов вооружения.

Министерство финансов США включило в свой санкционный список некоторые иранские банки, учреждения и компании. Всемирный банк тоже объявил, что отказывается оказывать услуги этим финансовым структурам и организациям.

2008 г. — Резолюцией Совета безопасности ООН № 1803 (Индонезия воздержалась) были ужесточены ограничения на выезд и оборот финансовых средств конкретных физических и юридических лиц ИРИ [5].

Резолюцией Совета безопасности ООН № 1835 подчеркивалась необходимость скорейшего выполнения требований, заявленных в прежних резолюциях [5].

2009 г. — решение Сената США о введении санкций в отношении компаний, занимающихся поставкой бензина в Иран.

2010 г. — Резолюция Совета безопасности ООН № 1929 наложила запрет на любую торговую деятельность Ирана с другими странами, связанную с обогащением урана или других ядерных веществ, а также с технологиями [5]. Всем остальным государствам — членам ООН запрещалось поставлять в Иран любые виды военной техники, а именно: танки и бронетранспортеры, военные самолеты и вертолеты, артиллерийские орудия большого калибра, боевые корабли, ракеты, ракетные системы и прочее оборудование, связанное с данными видами вооружения.

В США принят Закон о комплексных санкциях против Ирана (*Comprehensive Iran Sanctions Accountability and Divestment Act of 2010*). Закон ужесточал меры наказания за передачу или продажу технологий, товаров и услуг американского происхождения, а также правила инвестирования (не более 20 млн долл.) в иранский нефтегазовый сектор, запрещал экспорт очищенного бензина в ИРИ, но ослаблял ограничивающее условие на переработку и покупку иранской сырой нефти. Министерство финансов США утвердило запретительные меры в отношении иранских судоходных компаний, 22 нефтяных, энергетических и страховых государственных компаний Ирана; а также распространение санкций на 37 европейских компаний и пять граждан Ирана, которые, как утверждалось, работали в области иранского судоходства.

Австралия, Канада, Южная Корея и Япония присоединились к санкциям против Ирана.

ЕС ужесточил ограничения для Ирана во внешней торговле, финансовой сфере, энергетическом секторе и технологиях, установили запрет на страхование и перестрахование европейскими страховыми компаниями государства Иран и принадлежащих ему частных компаний.

2011 г. — Министерство финансов США ввело санкции в отношении 24 международных судоходных компаний; иранской авиакомпании *Iran Air*, двух представителей военных кругов Ирана (главным образом, КСИР — Корпуса стражей исламской революции — наиболее боеспособной части иранских вооруженных сил), десяти судоходных компаний ИРИ.

ЕС ввел меры в отношении более 180 иранских юридических и физических лиц. Швейцария ввела ограничительные меры касательно имущества 180 иранских организаций и частных лиц.

2012 г. — США наложили санкции на Центральный банк Ирана, иранский банк «Теджарат», дубайский банк, который был обвинен в помощи Ирану по уклонению от международных санкций. В течение года происходило расширение санкций США (в докладе МАГАТЭ по ядерной ситуации во-

круг Ирана содержалось заключение о том, что ядерные разработки оружия, проводившиеся с 2003 г., могут продолжиться и в будущем): санкции распространились на все юридические и физические лица, связанные с оказанием помощи и сотрудничающие с иранскими предприятиями, которые занимаются разработкой и добычей энергоресурсов. Кроме того, были заблокированы все иранские государственные активы на территории США с целью тотальной финансовой изоляции Ирана. «Черный список» увеличился еще на четырех иранских граждан. Санкции были применены к 50 финансовым компаниям и фондам, а также к «Национальной иранской танкерной компании» и принадлежавшим ей 58 судам и 27 фирмам. Министерство финансов США утвердило запретительные меры в отношении совместного ирано-венесуэльского банка.

Установлен санкционный режим в отношении восьми иранских нефтехимических компаний.

ЕС ввел эмбарго на закупки иранской нефти и запрет на посещение стран ЕС 18 гражданами Исламской Республики, а их банковские счета в этих странах были заморожены, затем в «черный список» были добавлены еще 9 иранцев; иранские банки были отключены от системы SWIFT.

Австралия ввела финансовые и торговые санкции в отношении физических и юридических лиц, задействованных в иранской ядерной военной программе, и запретила экспорт вооружений в Иран.

2013 г. — США ввели санкции против крупнейших производителей электроники и государственных предприятий, занимающихся теле- и радиовещанием.

Резолюцией Совета безопасности ООН № 2105 санкции были продлены [5].

2014 г. — Резолюцией Совета безопасности ООН № 2159 набор санкций продлен [5].

Таким образом, как видно из представленного хронологического ряда, за 30 лет санкции затронули практически всю энергетическую, нефтехимическую и финансовую сферы иранской экономики, и даже вторглись в область деятельности средств массовой информации. К ноябрю 2015 г. объем замороженных в иностранных банках иранских активов, по разным оценкам, в том числе Вашингтонского института международных финансов, составил минимум 100 млрд долл. Основная часть средств находится в банках Китая, Японии, Южной Кореи, Турции, меньшая — на Тайване.

Усиление давления совпало с периодом глобального экономического кризиса, сопровождаемого с 2014 г. падением цен на нефть, что должно было бы умножить санкционный эффект в отношении страны — экспортера нефти.

Тем не менее по социально-экономическим показателям Иран к 2014–2015 гг. занимал позиции, сравнимые со странами ЕАЭС.

Выше уже отмечалось, что такой важнейший показатель, как изменение объема ВВП в расчете на душу населения показывает устойчивый рост (за последние 14 лет — в 2 раза) (табл. 2), а с учетом паритета покупательной способности, позиции ИРИ еще сильнее (табл. 3).

Таблица 2

Показатели ВВП на душу населения ИРИ и стран ЕАЭС в 2000–2014 гг., номинальные долл.

Страна	Годы		
	2000–2004	2005–2009	2010–2014
Россия	2671,95	8313,53	13049,21
Казахстан	1860,82	6265,43	11645,92
Республика Беларусь	1588,28	4643,84	6919,96
Иран	3797,78	4474,94	6343,99
Армения	839,17	2732,09	3552,63
Кыргызстан	344,27	711,70	1137,01

Источник: данные МВФ [2].

Таблица 3

Показатели ВВП на душу населения ИРИ и стран ЕАЭС в 2000–2014 гг., по паритету покупательной способности, долл.

Страна	Годы		
	2000–2004	2005–2009	2010–2014
Россия	12355,68	19206,68	23255,30
Казахстан	10002,30	16494,43	21726,80
Иран	10969,48	14977,47	17210,77
Республика Беларусь	6899,34	12178,88	17019,94
Армения	3062,16	5992,48	7313,38
Кыргызстан	1832,81	2438,21	2982,64

Источник: данные МВФ [2].

В последние 14 лет безработица в Иране не поднималась выше 14% общей численности населения, что отчасти можно объяснить миграцией, возросшей в 8 раз в 2002–2007 гг., а затем упавшей в 2 раза к 2012 г.¹ Однако производительность труда начиная с 1995 г. неуклонно росла и только в 2012–2014 гг. снизилась., что совпало и с динамикой производительности труда России и Казахстане (рис. 2).

¹ Данные по миграции в Иране публикуются один раз в пять лет.

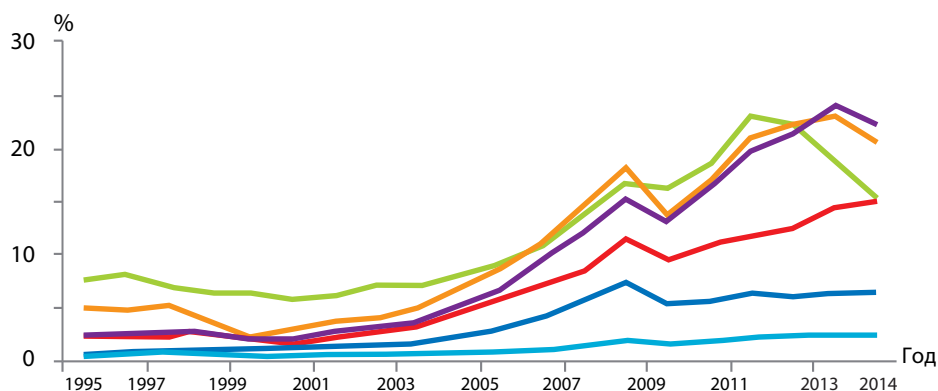


Рис. 2. Динамика производительности труда ИРИ и стран — членов ЕАЭС:

■ Армения; ■ Республика Беларусь; ■ Иран; ■ Казахстан;
■ Кыргызстан; ■ Россия

Источник: данные Всемирного банка [6].

Характеризуя экономику Ирана, следует учитывать *особенности функционирования исламской модели*, основные параметры которой влияют практически на любую трансакцию¹ между экономическими агентами:

1. Помимо государственной системы существует исламская система налогообложения. Исламские налоги («хумс» — 20% прибыли, «закят») уплачиваются добровольно либо в мечеть, либо моджтахеду (религиозному наставнику). Денежные потоки, аккумулируемые за счет хумса, контролируются только духовенством.

2. Запрет на получение банковского процента принуждает банки к роли инвестора и получения выгоды в результате выполнения проектов, т.е. не в виде процента, а за участие в совместных инвестиционных проектах. Различные формы договоров, разработанные в банковской сфере, построены на определении формы участия банка в качестве одной из сторон сделки.

Есть также формы договоров («мозарабе» — банк предоставляет кредит, а клиент организует производство), на условиях которых сотрудничество банков с частным сектором для импортных операций запрещено.

Форма «гард-аль-хасане», т.е. беспроцентная, используется главным образом для расчетных операций, а также для привлечения беспроцентных депозитов и кредитования. Банк берет небольшое вознаграждение за работу

¹ См.: здесь в понимании интеграции экономической и правовой составляющих деятельности хозяйствующих субъектов по О. Уильямсону. См.: [7].

с кооперативов и производственных компаний — в размере 1,5%, для отдельных лиц — 1%. Использование этой формы договоров занимает в общем объеме банковских операций не более 20%. Наибольший же удельный вес составляют кредиты по типу «мурабаха» (выдача ссуд на продажу в рассрочку), т.е. для кредитования торговых операций.

Банки в свободных зонах, иностранные банки также работают на основе указанных принципов.

До 2010 г. иранские банки были подключены к системе SWIFT. После отключения от нее Иран оказался практически отрезан от международной банковской сферы и сферы страховых услуг. После начала имплементации Совместного всеобъемлющего плана действий (СВПД)¹ с 16 января 2016 г. иранские банки вновь подключены к SWIFT.

3. Деятельность исламских фондов, практически не облагаемых налогами (1%) и имеющих в собственности различные компании строгого регламентирования. Взаимодействие с такими фондами и с компаниями, входящими в их структуру, происходит на тех же условиях, что и в отношении хозяйствующих субъектов, входящих в категорию «общественная собственность» или иногда «государственная собственность». Исламские фонды никогда не работают со структурами, попадающими под категорию «частная собственность».

4. Не допускается производство товаров, относящихся к числу «недозволенных» (запрещенные шариатом — алкоголь, изделия из свинины и т.п.). На предприятиях должны быть созданы условия для проведения молитв.

Некоторые из перечисленных особенностей сыграли особую роль в построении иранской экономической модели. Так, упомянутая выше приватизация стартовала в 2005 г. с базовых предприятий металлургической, авиа- и автомобильной отраслей, а затем распространилась на банки. В итоге пакет акций частных банков на фондовом рынке вырос с 13% в 2007 г. до 56% в 2011 г. В настоящее время акции большинства иранских банков продаются на Тегеранской фондовой бирже. Приватизированные банки, вынужденные следовать исламским принципам, сформировали внутренний рынок частных инвестиций, демпфировав тем самым отток иностранных инвестиций, а также в условиях санкций стали активно участвовать в финансировании приграничного бизнеса и в операциях с банками стран, которые в отношениях с Ираном пытались выйти за пределы санкционного режима.

¹ Совместный всеобъемлющий план действий (СВПД) — политическое соглашение между Ираном и пятью странами (США, Великобритания, Китай, Россия, Германия) относительно его ядерной программы.

Следует отметить, что и приток ПИИ, несмотря на санкции, все-таки продолжался за счет инвестиций из Китая, хотя масштабы снизились до 2 млрд долл. в 2015 г. Общий объем накопленных ПИИ в 2015 г. оценивался, как было сказано выше, в 45,1 млрд долл. (для сравнения: Казахстан — 119,8 млрд долл.). У Ирана есть такой резерв для инвестиционной деятельности отечественных предпринимателей (и весьма значительный), как национальные сбережения, поскольку доля расходов населения на потребительские расходы меньше, чем в других странах региона: городская семья расходует только 24% своих доходов, сельская — до 40%. Доля национальных сбережений в 2014–2015 гг. составляла 35% ВВП, а доля капиталовложений — 26%.

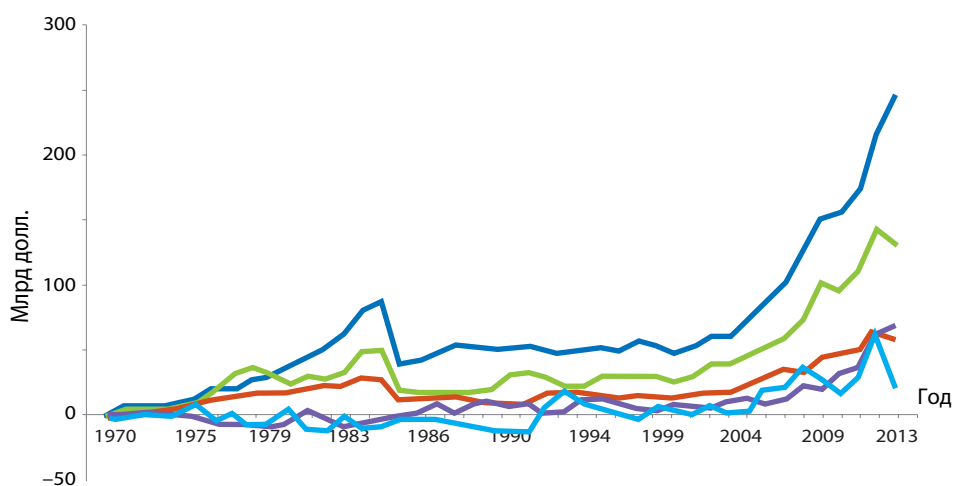


Рис. 3. Динамика основных компонентов ВВП в 1970–2013 гг. в текущих ценах:
■ потребление домохозяйств; ■ правительственные закупки;
■ вложения в основной капитал; ■ изменения запасов; ■ чистый импорт

Источник: данные Центрального банка Ирана (1970–2013).

Как видно из данных рис. 3, несмотря на некоторые колебания, уверенный рост показывают:

- вложения в основной капитал, что вполне объяснимо проводимой государственной политикой «разгосударствления» привлекательных для инвестирования предприятий (проведение крупномасштабной приватизации);
- потребление домохозяйств.

Последнее, как отмечалось, будучи важнейшей составляющей совокупных расходов и фактически одним из тех факторов, от которого зависит состояние национальной экономики (также уже рассматривались показатели ВВП на душу населения), отражает в значительной мере (с учетом налогов и трансфертов) доход частного сектора экономики, что создает условия для реализации экономических программ (особенно с 2013 г.), ориентированных на внутренний рынок, активизацию частного предпринимательства

и поддержку высокотехнологичных компаний, в частности, двойного назначения. В последнее десятилетие опережающими темпами развиваются сектора промышленности и услуг при резком снижении удельного веса сельскохозяйственного производства (рис. 4).

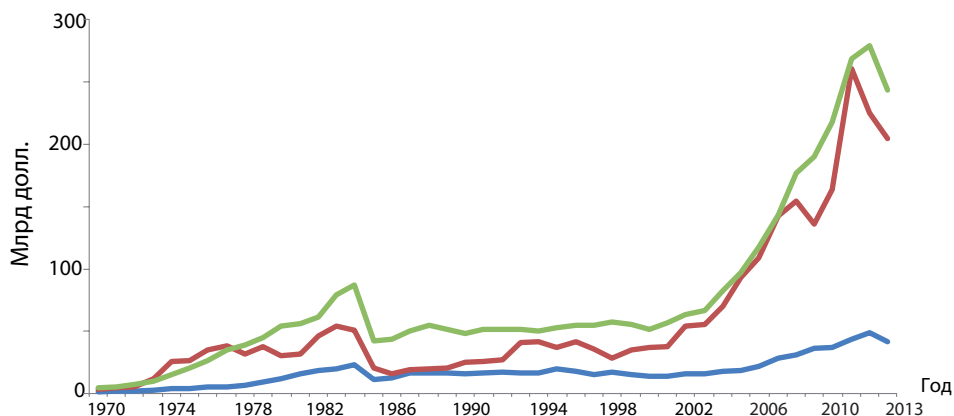


Рис. 4. Динамика производства добавленной стоимости по секторам экономики ИРИ в 1970–2013 гг., в текущих ценах, млрд долл.: ■ сельское хозяйство, охота, рыболовство и лесоводство; ■ промышленность; ■ услуги

Источник: [4].

Несмотря на то что в промышленности ИРИ доминируют добывающие отрасли, устойчивый рост показывает обрабатывающий сектор, развитие которого в меньшей степени подвержено колебаниям под влиянием мировой общехозяйственной конъюнктуры, цен на энергоносители, а также политическим и военным кризисам (рис. 5).

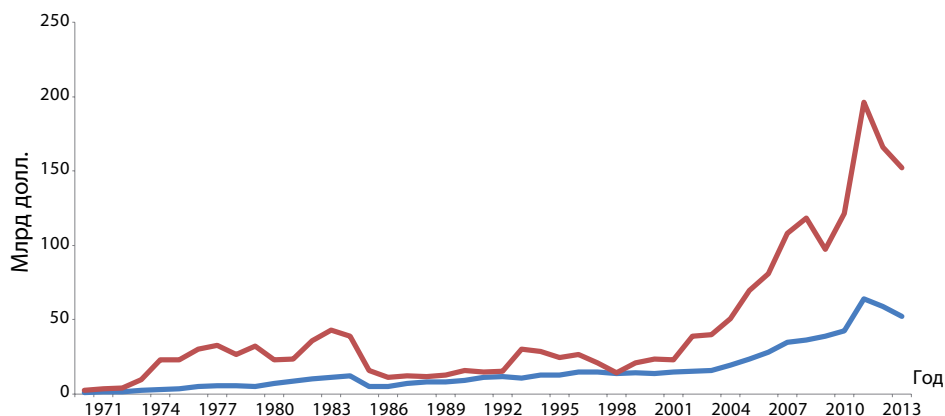


Рис. 5. Динамика развития обрабатывающей и добывающей промышленности ИРИ в 1970–2013 гг., млрд долл.: ■ обрабатывающая промышленность; ■ добывающая промышленность и предприятия инфраструктуры

Источник: [4].

Обрабатывающая промышленность ИРИ по объемам производства превышает индивидуальные объемы производства в данном секторе каждой из стран ЕАЭС за исключением России (рис. 6). В целом темпы развития обрабатывающей промышленности ИРИ в последнее пятилетие существенно снизились после достижения крайне высоких показателей в предыдущее пятилетие (рис. 7).

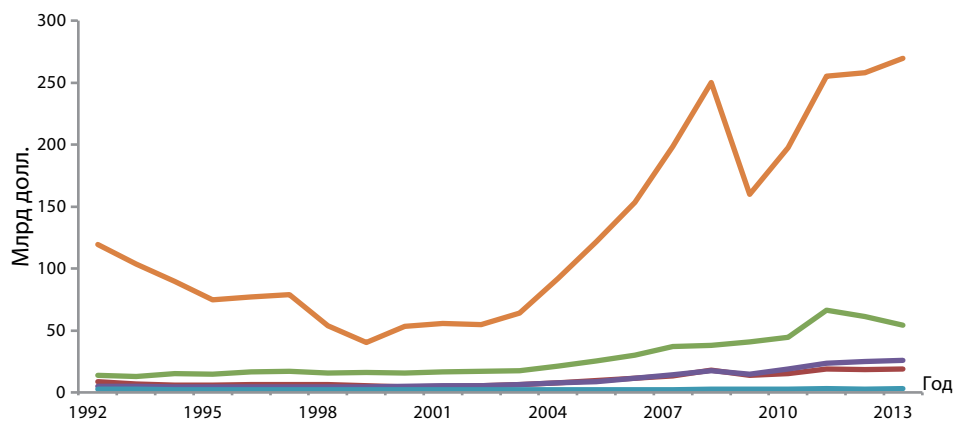


Рис. 6. Динамика развития обрабатывающей промышленности ИРИ и отдельных стран-членов ЕАЭС в 1995–2013 гг., млрд долл.:
 — Республика Беларусь; — Иран; — Казахстан; — Кыргызстан; — Россия

Источник: составлено по данным ЮНИДО [8].

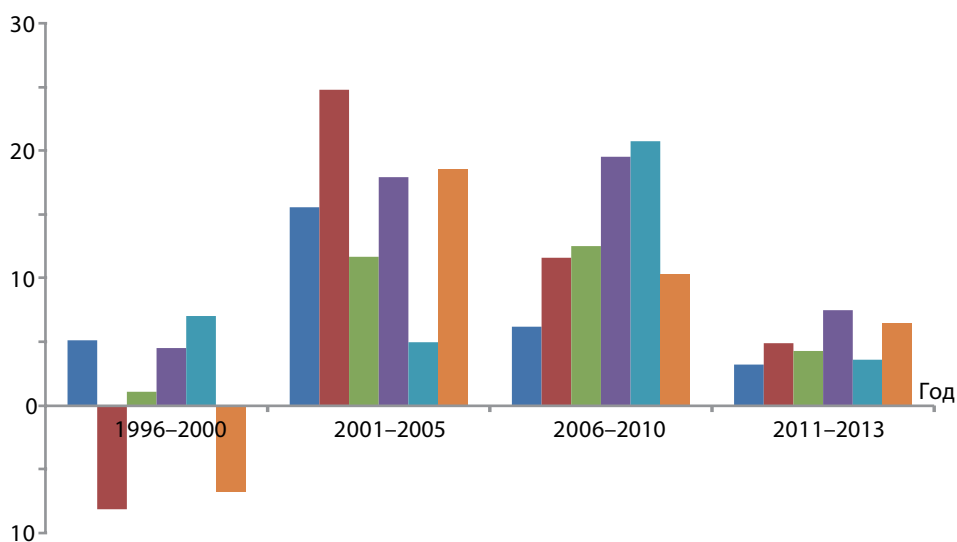


Рис. 7. Среднегодовые темпы прироста производства обрабатывающей промышленности ИРИ и отдельных стран ЕАЭС в 1995–2013 гг., %: — Армения; — Республика Беларусь; — Иран; — Казахстан; — Кыргызстан; — Россия

Источник: составлено по данным [8].

Причиной снижения темпов роста, возможно, стал эффект «накопления» санкционных ограничений и, после значительного ослабления давления, с 2016 г. ситуация начала меняться.

Структура обрабатывающей промышленности ИРИ и стран ЕАЭС в значительной мере сходна: и по объемам производства, и по удельному весу отдельных промышленных секторов в общем объеме производства обрабатывающей промышленности. Объемы производства ИРИ существенно уступают объемам ЕАЭС, однако в целом распределение объемов производства по секторам практически симметрично.

На рис. 8 видно, что в целом благодаря сходству структуры производства секторов обрабатывающей промышленности ИРИ и ЕАЭС обрабатывающую промышленность ИРИ и ЕАЭС следует рассматривать как конкурирующие, а не дополняющие. Некоторые различия существуют только в отношении роли отдельных секторов в обрабатывающей промышленности, что не должно существенно сказываться на возможной структуре взаимной торговли.

Таким образом, с точки зрения общей структуры и потенциала секторов обрабатывающей промышленности ИРИ и ЕАЭС являются скорее конкурентами, чем взаимодополняющими партнерами, и это при том, что в целом промышленность ИРИ, как правило, развивается более высокими темпами в традиционных секторах (металлургия, нефтехимия, пищевая, кожевенная промышленность), которые производят в основном полуфабрикаты или продукты невысокой технической сложности и со средней или низкой долей добавленной стоимости. Общая оценка основных макроэкономических показателей, показывающих пусть даже небольшой, но стабильный рост в условиях сокращения экономических возможностей, дает основания полагать, что Иран является потенциально сильным партнером, создавшим платформу для экспансии по приоритетным направлениям и удерживающим спрос на внутреннем рынке.

Вовлеченность ИРИ во внешнеторговую деятельность несколько меньше, чем у Российской Федерации, Казахстана и Армении. В Республике Беларусь и Республике Кыргызстан объемы внешней торговли превышали размеры ВВП, что свидетельствовало о существенном вовлечении этих стран в международную торговлю, в том числе, вероятно, в качестве реэкспортеров (рис. 9).

В период с 1995 по 2014 г. экспорт Ирана был сосредоточен на товарах топливно-энергетического сектора, на которые приходилось до 85% общей стоимости экспорта в 2000 и 2008 гг., что, очевидно, было продиктовано мировой конъюнктурой рынков энергоносителей. После 2008 г. наблюдалось некоторое сокращение доли продукции ТЭК до 65% и увеличение доли химической продукции в экспорте с 3 до 12%. Индекс товарной концентрации

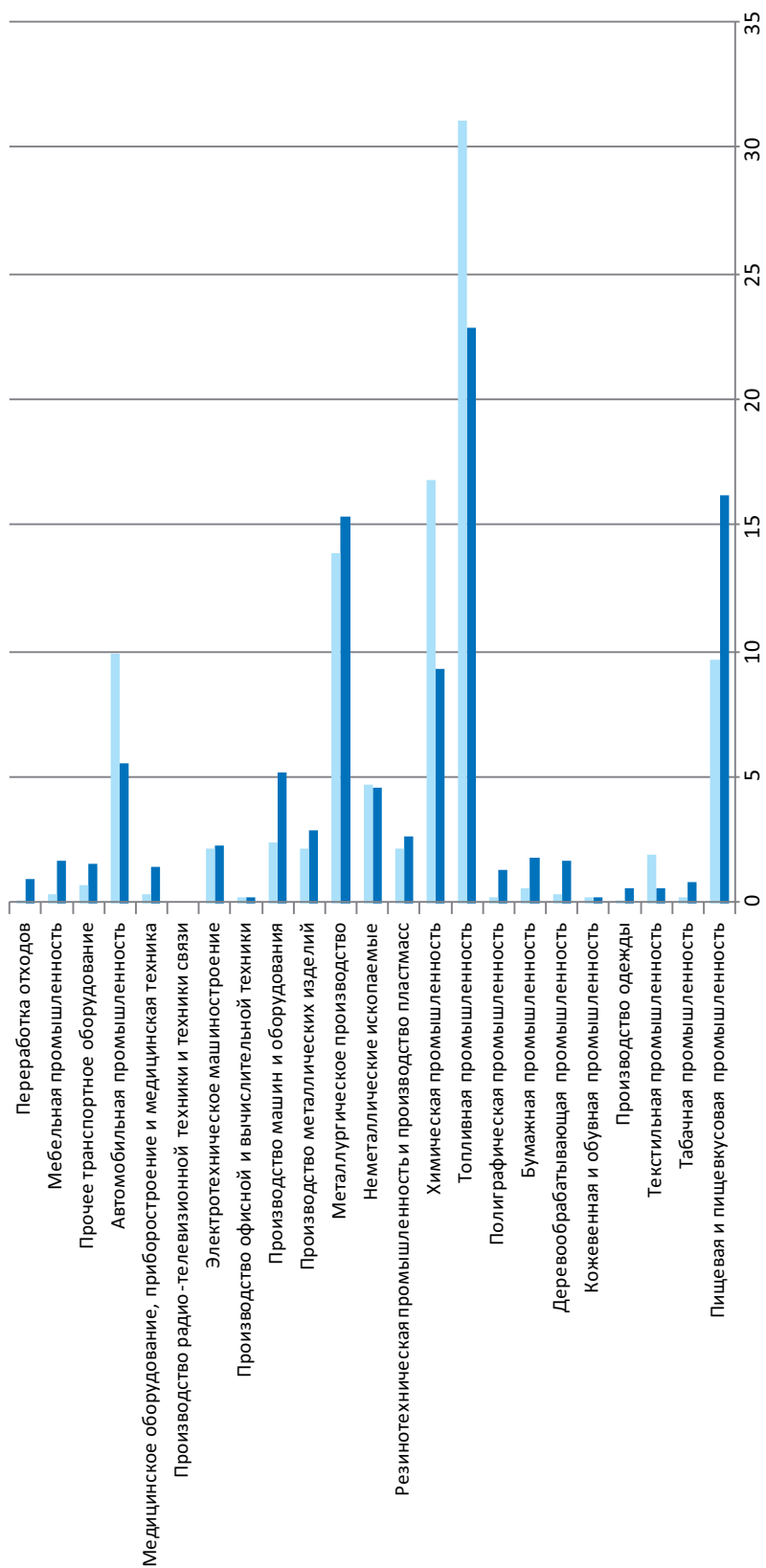


Рис. 8. Удельный вес отдельных секторов в общем объеме производства обрабатывающей промышленности ИРИ и ЕАЭС в 2010–2014 гг., %

Источник: составлено по данным [8].

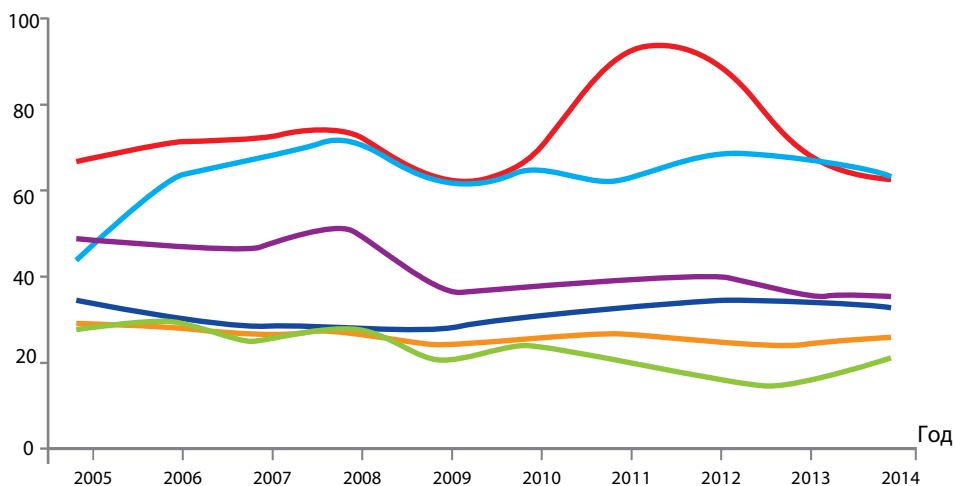


Рис. 9. Внешнеторговая квота ИРИ и отдельных стран — членов ЕАЭС в 2005–2014 гг., %:
 — Армения; — Республика Беларусь, — Иран, — Казахстан, — Кыргызстан, — Россия

Источник: расчеты на основе данных [4].

экспорта¹ (НИИ) страны также демонстрировал некоторое снижение после 2008г. и в 2014 г. составил 0,571, что свидетельствует об узкой отраслевой специализации Ирана на мировых товарных рынках.

В экспорте Ирана страны ЕАЭС занимают незначительную долю, уступая Китаю (доля которого в общем объеме экспорта товаров за рассматриваемый период увеличилась с 1,5 до почти 40%), а также Индии и Турции, значение рынков которых для Ирана тоже возрастало. Отраслевая структура экспорта Ирана в страны ЕАЭС значительно отличается от характерного преобладания продукции ТЭК в общем экспорте Ирана. Так, около 50% поставок из Ирана в страны ЕАЭС приходилось на продукцию сельского хозяйства и продовольственные товары, поставки которых в Россию составляли более 80% иранского экспорта, а также лидировали в экспорте в Республику Беларусь и Казахстан. На втором месте находится продукция ТЭК, доля которой увеличивалась и достигла в 2014 г. 15%, в основном благодаря поставкам в Армению, а третье место занимают строительные материалы, цемент, керамические изделия, преимущественно поставляемые в Россию, Армению и Казахстан, на них приходится до 15% экспорта Ирана.

В целом в 2011 г. для экспорта Ирана в ЕАЭС индекс RIT (региональной интенсивности торговли) составил 0,21, что говорит о низкой интенсивности

¹ По данным ЮНКТАД, на уровне детализации трех знаков SITC, не включая товары с объемом экспорта менее 100 тыс. долл. и менее 0,3% общего объема экспорта.

торговли и о том, что Иран значительно менее ориентирован на экспорт в страны ЕАЭС по сравнению со всем остальным миром. Следует отметить, что по сравнению с 2005 г. данный показатель сократился почти в 2 раза (с 0,54), что отражает смещение экспортной ориентации Ирана на другие страны. Расчет данного показателя для отдельных товаров (на уровне четырех знаков Гармонизированной системы описания и кодирования товаров) выявил около 200 позиций, по которым Иран акцентирован на экспорт в ЕАЭС сильнее, чем остальные страны мира в целом ($RIT > 1$). Среди лидеров такие товары, как макулатура, фосфатные удобрения, крафтовая бумага, некоторые химикаты, соевое масло, мясные субпродукты. Наибольший рост данного показателя с 2001 по 2011 г. наблюдался в экспорте шариковых ручек, инсектицидов, сельхозтехники.

В период с 1995 по 2014 г. импорт Ирана был сосредоточен на продукции машиностроения, на которую в отдельные годы приходилось до 45% общей стоимости импорта, последние пять лет ее доля оставалась на уровне 35%. На втором месте следовали промышленные товары (металлы и изделия из них, текстильная продукция, целлюлозно-бумажная и т.п.), на которые приходилось в 2014 г. 24% всей стоимости импорта и доля которых за рассматриваемый период выросла на 5 п.п., в то время как доля продукции сельского хозяйства и продовольствия сократилась с 18 до 11%. На третье место вышел импорт товаров химической промышленности, доля которых в 2014 г. превысила 11%.

Индекс товарной концентрации импорта (ННИ) Ирана не превышал 0,1. Это свидетельствует о том, что широкая линейка импортных товаров была востребована иранской экономикой.

В импорте Ирана в 1995–2014 гг. на фоне сокращения ввоза из ЕС и наращивания поставок из ОАЭ (главным образом за счет реэкспорта европейской продукции) доля импорта из стран ЕАЭС была достаточно стабильна: снизилась на 1,5 п.п. и достигла в 2014 г. 4,6% общего объема импорта.

Структура товаропотоков из стран ЕАЭС в Иран несколько отличается от общей структуры импорта Ирана и сконцентрирована в основном на промышленных товарах, доля которых превышает 60% общей стоимости импорта. Из товаров данной группы наиболее востребованными были стальной прокат и изделия из стали, произведенные в России и Казахстане.

Значение индекса RIT для экспортных потоков ЕАЭС в Иран в 2011 г. превышало 1 (1,88), что свидетельствует о том, что страны ЕАЭС более ориентированы на поставки в Иран, чем весь остальной мир, однако по сравнению с 2005 г. отмечается значительное сокращение данного показателя (с 2,75), что говорит о снижении интенсивности экспорта из ЕАЭС в Иран.

Индекс комплиментарности торговли (ТСИ) показывает, насколько две страны являются естественными торговыми партнерами с точки зрения

пересечения экспорта одной страны с импортом другой. Максимальное значение ($>0,3$) показателя ТСИ за пять лет (2009–2013) отмечено для таких стран, как Индия, Литва, Южная Корея, Япония и др. Для стран ЕАЭС степень дополняемости торговли в период с 1995 по 2013 г. демонстрировала рост, но для всех стран за исключением Республики Беларусь оставалась на невысоком уровне, не превышающем 0,2, что говорит о небольшом пересечении экспортной структуры Ирана и импортной структуры стран ЕАЭС, и позволяет предположить, что в случае открытия рынка стран ЕАЭС расширение ввоза товаров из Ирана будет незначительным.

Для экспорта стран ЕАЭС максимальное совпадение структуры и объемов экспорта с импортом Ирана отмечено также для Республики Беларусь (0,35), что свидетельствует о возможностях расширения из нее экспорта в случае создания зоны свободной торговли. Для России и Кыргызстана данный показатель несколько ниже — 0,21 и 0,25. Это говорит о том, что экспорт России и Кыргызстана может удовлетворить импортные потребности Ирана на 20%.

По странам ЕАЭС можно выделить следующие приоритеты во внешнеэкономическом взаимодействии с Ираном.

Республика Армения и Исламская Республика Иран имеют общую границу. Данный факт многое определяет в отношениях двух стран. Так, на долю Ирана в общем объеме внешней торговли услугами может приходиться¹ до 15% всего оборота. Основными секторами являются личные поездки, грузовые услуги автомобильного и трубопроводного транспорта, услуги связи, строительные услуги, услуги в технических областях, информационные и компьютерные услуги, пассажирские перевозки воздушным транспортом.

Размеры инвестиций Ирана в Армению остаются на низком уровне и, по заявлению министра финансов Армении Вардана Арамяна, показатель вложений из Ирана в Армению составляет 3 млн долл., из Армении в Иран — 250 тыс. долл.² Поскольку ИРИ является традиционным партнером Армении, особенно в сфере энергоресурсов, они совместно реализуют несколько инфраструктурных проектов (хотя условия финансирования не позволяют отнести их в полной мере к ПИИ):

- в 2008 г. завершилось строительство газопровода Иран — Армения;
- один из ключевых инвестиционных проектов — строительство железной дороги Иран — Армения. Полотно должно проходить через Сюникскую, Вайоц Дзорскую и Гегаркуникскую области. Эта дорога наикратчайшим

1 Официальные статистические данные отсутствуют. Подсчитано по данным из открытых источников.

2 URL: <www.armbanks.am/2016/10/25/102624/>.

путем свяжет Азию с Центральной Европой, хотя экономически обоснованным проект будет только в случае одновременного перезапуска Абхазской железной дороги, связывающей Армению с Россией;

- строительство третьей линии электропередачи (Армения и Иран торгуют по бартерному принципу «газ в обмен на электричество») и Мегринской ГЭС. Стоимость возведения ГЭС составляет порядка 330 млн долл. Строительство третьей высоковольтной линии и подстанции «Нораван» стоит около 108 млн евро. Инфраструктурным проектом, представляющим интерес для развития двустороннего сотрудничества Армения — Иран и одновременно являющимся частью международного транспортного коридора «Север — Юг», является строительство и реконструкция автомагистрали Агарак — Капан — Ереван — Гюмри — Бавра.

В качестве перспективных отраслей следует назвать дальнейшее развитие кооперации в сборочных производствах как на территории **Республики Беларусь** (автомобили «Саманд»), так и на территории Исламской Республики Иран (автомобили «МАЗ»). Кроме того, осуществляется строительство транспортно-логистического комплекса «Прилесье» с участием иранских инвесторов. Их участие предполагается и в строительстве завода по производству стройматериалов, деревоматериалов и изделий из проволоки.

В качестве перспективных инвестиционных проектов с **Республикой Казахстан** можно выделить строительство стекольного завода в Кызылординской области, гидрометаллургических заводов в Карагандинской области, производство глинозема в Костанайской области. Другими важными проектами являются проведение SWAP-операций по нефти, региональное и также научно-техническое сотрудничество, взаимодействие в информационной сфере. В планах также создать нефтеперерабатывающий завод стоимостью 6 млрд долл. и мясоперерабатывающий комбинат за 52 млн долл. Предполагается сотрудничество в сфере торговли зерном, в частности, по строительству зернового терминала в провинции Гулистан. Кроме того, обсуждается вопрос предоставления Казахстаном земельных участков для иранских инвесторов с целью привлечения инвестиций в сельское хозяйство, в частности, в зерновую отрасль.

В 2014 г. объем ПИИ из Ирана в **Кыргызскую Республику** составил 1,8 млн долл. Основным направлением сотрудничества является строительство ГЭС. К перспективным сферам следует отнести строительство железной дороги Китай — Кыргызстан — Таджикистан — Афганистан — Иран, автомобильных дорог и логистических центров, а также развитие туристической сферы и гидроэнергетики.

За период с 2006 по 2014 г. инвестиций из Кыргызстана в Иран не поступало.

Накопленные к 2014 г. ПИИ из Ирана в **Российскую Федерацию** составили 17,5 млн долл. На сегодняшний день для иранских инвесторов наиболее привлекательными сферами экономики России являются оптовая и розничная

торговля, жилищное строительство и услуги ремонта/обслуживания автотранспорта и бытовой техники, куда направляются свыше 90% инвестиций. Однако на основе проведенных переговоров с государственными и частными организациями можно сделать вывод, что потенциально интересными для иранского инвестора могли бы стать следующие области:

- нефтегазовая;
- металлургия (совместное производство катодной меди и алюминия);
- развитие инфраструктуры портов России в бассейне Каспийского моря;
- производство локомотивов, грузовых и пассажирских вагонов, в том числе для метро;
- строительство судов и судоремонтных заводов;
- совместное создание форвардинговой транспортной компании в целях активизации транспортного коридора «Север — Юг»;
- деревообрабатывающая промышленность (Алтайский край, Новосибирская область).

Накопленные ПИИ из России в Иран к 2014 г. составляют 12,2 млн долл. Основные российские инвестиционные проекты в Иране реализуются в конвенциональной и ядерной энергетике, добыче полезных ископаемых, сфере предупреждения чрезвычайных ситуаций, строительстве, сельском хозяйстве, сфере железнодорожного транспорта, машино- и автомобилестроении.

Совершенно очевидно, что Иран без санкций, но стремящийся сохранить самостоятельность в проведении своей экономической и внешней политики, может представлять интерес для ЕАЭС и как выгодный экономический партнер, и как своеобразный буфер в отношениях России с Западом. Участие в ЕАЭС для Ирана тоже выгодно и экономически, и политически. Несомненно также и то, что успехи либерализации дают все основания продолжить преобразования, нацеленные на снижение уровня государственного регулирования экономики ИРИ, и реализовать идею построения «экономики сопротивления», заявленную в 2013 г., реформативировав ее под задачи развития наукоемких производств, поднятия производительности сельского хозяйства за счет улучшения экономической и социальной инфраструктуры в сельской местности. После отмены санкций Иран стремится восстановить свои позиции на нефтяном рынке, и к середине 2016 г. это ему практически удалось. Но, вероятно, более главной задачей для него станет увеличение присутствия на газовом рынке, в том числе за счет закупок технологий по производству сжиженного газа. Возвращение на иранский рынок иностранных инвестиций, особенно европейских компаний, изменит направления их использования: Иран станет приобретать передовые технологии и оборудование для гражданской промышленности и инфраструктуры. Все больше внимания будет уделяться созданию условий для развития малого и среднего бизнеса, показавшего свою эффективность не только в обеспечении занятости, но и во вкладе в ВВП, и в снижении высокого уровня неравномерности развития отдельных регионов страны, поскольку неравномерность регионального развития, несмотря на вливание бюджетных средств в слабараз-

витые провинции, остается почвой для сохранения сепаратистских настроений. Иран — страна многонациональная, и именно провинции, населенные этническими меньшинствами, наименее развиты.

Все эти факторы смогут обеспечить поступательный рост экономики, хотя в определенной мере прогноз будет зависеть от цен на нефть. Влияние будет оказывать и возможное сохранение энергетических санкций США в отношении Ирана.

Пессимистический сценарий прогноза предполагает сохранение низких цен на нефть на мировом рынке на более длительную перспективу, учитывает возможность замедления экономического роста напряженной ситуации в регионе, новых санкций США в отношении Ирана из-за развития ракетной программы, а также противодействия консерваторов проведению правительством экономических реформ (табл. 9).

Таблица 9

Прогнозная оценка годовых темпов роста ВВП

Год	Сценарий	
	Пессимистический	Оптимистический
2012	-6,6	-6,6
2013	-1,9	-1,9
2014	3,3	4,3
2015	0,8	1,9
2016	4,4	5,8
2017	4,4	6,7
2018	4,5	6,0
2019	4,6	5,5
2020	4,7	6,0
2025	6,0	7,0–7,5

Источник: составлено по данным [2].

Инерционный сценарий (базовый) исходит из того, что инвестиции с небольшим лагом могут быть существенным фактором для динамики ВВП, так как определяют спрос на инвестиционные товары, а цена нефти влияет на размер доходов и соответственно на величину конечного спроса. Кроме того, крайне важный фактор — политическая обстановка, изменения которой были связаны с исламской революцией второй половины 1970-х годов, Ирано-иракской войной и действием санкций в последние годы. Для прогнозирования динамики ВВП была построена эконометрическая модель на основе данных за 1973–2013 г. Полученный прогноз был сопоставлен с прогнозом МВФ до 2020 г., экстраполированным до 2030 г. Сравнение показало достаточно большое совпадение двух прогнозов, особенно на период до 2025 г. (рис. 10, 11).

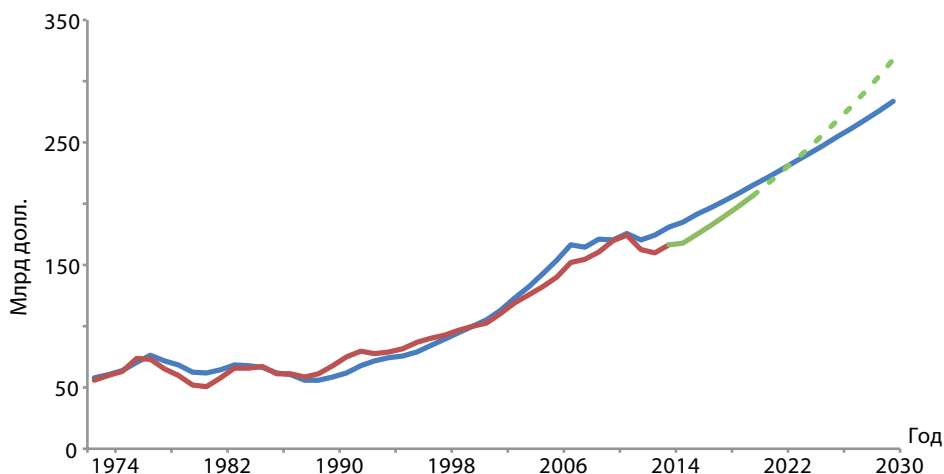


Рис. 10. Прогноз динамики ВВП ИРИ до 2030 г.:
 — прогнозная динамика индекса ВВП (2005 = 100); — фактическая динамика индекса ВВП (2005 = 100); — прогноз МВФ до 2020 г.; — экстраполированный прогноз МВФ до 2020 г.

Источник: составлено Институтом торговой политики НИУ ВШЭ.

Таким образом, исходя из рассмотренных прогнозов, можно ожидать увеличение ВВП ИРИ к 2020 г. по сравнению с уровнем 2014 г. в 1,25–1,3 раза, к 2025 г. — в 1,5 раза и к 2030 г. — в 1,7–1,9 раза, т.е. по усредненному прогнозу — в 1,8 раза.

В эти прогнозные данные заложена предпосылка об отсутствии существенных политических неблагоприятных факторов. Возобновление их действия способно привести к резкому изменению ситуации в сторону ухудшения общего долгосрочного прогноза развития экономики ИРИ. Так, ниже на рис. 11 приведен прогноз динамики ВВП в случае возобновления в 2018 г. действия негативных факторов, которые могут быть сравнимы с описанными выше. При этом предполагается их действие в течение трех лет.

В данном случае к 2020 г. можно ожидать некоторого спада по сравнению с 2014 г., к 2025 г. ВВП увеличится по сравнению с 2014 г. только в 1,1–1,13 раза а к 2030 г. — в 1,3 раза.

Оптимистический сценарий возможен в случае, если упомянутые выше неблагоприятные факторы не будут оказывать влияние, начнет быстро расти приток прямых иностранных инвестиций, отдача от которых будет видна с временным лагом в два-три года. При сохранении политической стабильности в самом Иране, победе представителя реформаторского течения на президентских выборах 2018 и 2021 гг. и парламентских выборах в 2019 и 2022 гг. можно прогнозировать и довольно высокую степень (до 50% вероятности) роста ВВП в 7,5–8,0%.

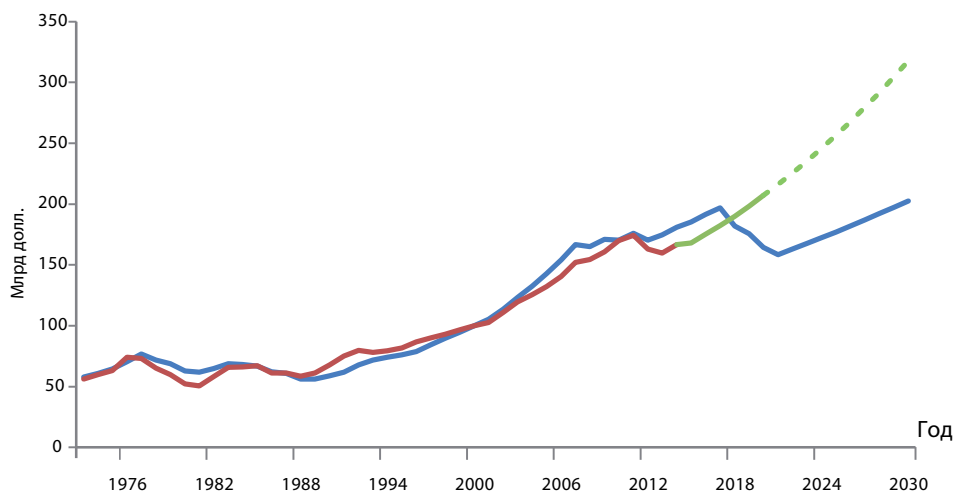


Рис. 11. Прогноз динамики ВВП ИРИ до 2030 г. с учетом действия негативных политических факторов в 2018–2021 гг.:

- прогнозная динамика индекса ВВП (2005 = 100);
- фактическая динамика индекса ВВП (2005 = 100);
- прогноз МВФ до 2020 г.;
- экстраполированный прогноз МВФ до 2020 г.

Источник: составлено по расчетам авторов и данным [2].

Источники

- [1] Geo-Help incorporated. History of the World Petroleum Industry (Key dates) / январь 2012. URL: <<http://www.geoHELP.net/world.html>>.
- [2] URL: <IMF.org>.
- [3] Рапопорт Г., Герц А. Глобальный экономический кризис 2008–2009: истоки и причины // Вопросы экономики. 2009. № 11. С. 18–31.
- [4] URL: <Unctad.org>.
- [5] Резолюция Совета безопасности ООН № 1803, 1835, 1929, 2105, 2159. URL: <Un.org>.
- [6] URL: <Worldbank.org>.
- [7] Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / пер. с англ. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
- [8] URL: <Unido.org>.

Mamedova N., Daniltsev A., Glazatova M.¹

Iran: the prospect of trade cooperation with the EAEU countries

Describes the development of the economy of the Islamic Republic of Iran during the period of sanctions, outlines the chronology of the adoption of restrictive decisions, analyzes the tools and mechanisms used by Iran in order to dampening effects of the sanctions, contains the forecast scenarios of development of the Iranian economy, considers the interaction of Iran with the countries — members of EAEU.

Keywords: *Islamic Republic of Iran, sanctions, countries EAEU.*

Статья поступила в редакцию 26 сентября 2016 г.

¹ Mamedova Nina — PhD of economics, leading researcher and head of sector of Iran, member of scientific of Institute of Oriental studies of the Russian Academy of Sciences. E-mail: <mamedovan@mail.ru>. Daniltsev Aleksander, doctor of economics, Head of Institute of trade policy of HSE. E-mail: <adaniltsev@hse.ru>. Glazatova Marina, PhD of economics, deputy Head of Institute of trade policy of HSE. E-mail: <mglazatova@hse.ru>.

Система контроля безопасности пищевой продукции в Европейском Союзе и Евразийском экономическом союзе

Окончание. Начало в № 2/6 2016 г.

Приведено сравнение законодательства и институтов в сфере безопасности пищевой продукции в двух союзах на наднациональном и страновом уровнях. Представлены выводы, сделанные по результатам сравнения, о ключевых различиях в системах контроля безопасности пищевой продукции обоих названных союзов.

Ключевые слова: *безопасность пищевой продукции, система контроля Европейский Союз, Евразийский экономический союз.*

Б. Национальные системы безопасности пищевых продуктов

В ЕС, как и в ЕАЭС, мониторинг и обеспечение соблюдения правил пищевой безопасности, связанных с работой операторов хозяйственной деятельности в сфере производства продуктов питания и кормов, фактически являются обязанностью власти на национальном уровне. Поэтому в данной части статьи рассматриваются три важнейших вопроса, касающихся механизмов контроля безопасности пищевых продуктов в ЕС и странах — членах ЕАЭС. Сначала описывается законодательство и национальные институты, а также разделение обязанностей в рамках национального управления в двух странах — членах ЕС и ЕАЭС. Для ЕС проанализированы

¹ Сэдик Дэвид — старший специалист отделения сельскохозяйственной политики регионального отделения ФАО для Европы и Центральной Азии. E-mail: <David.Sedik@fao.org>. Ульбрихт Карл — экономист в сфере безопасности пищевой продукции, независимый консультант. E-mail: <<http://www.fao.org/word/regional/REV>>. Джаманкулов Нуритдин — консультант по вопросам технического регулирования и СФС-мерам в торговле. E-mail: <<http://www.fao.org/word/regional/REV>>.

законодательство и институты Соединенного Королевства, а для ЕАЭС — Республики Кыргызстан. Затем анализируются изменения в законодательстве о безопасности пищевых продуктов, внесенные при присоединении к каждому из двух экономических союзов новых членов. Для ЕС рассматривается пример Хорватии, а для ЕАЭС — Киргизии и Армении. Далее сравнивается эффективность наднационального законодательства на страновом уровне в двух союзах на основе проведенного анализа.

Между этими тремя аспектами систем безопасности пищевых продуктов в странах ЕС и ЕАЭС существуют значительные различия. Во-первых, в странах ЕС роли и обязанности национальных институтов достаточно ясны, но они нечетко определены или недостаточно хорошо понимаются в странах ЕАЭС. Отчасти это следствие внятно сформулированных институтами ЕС принципов, протоколов, процедур и планов, дополненных системой органов по обеспечению исполнения. При этом в ЕС не устанавливается организационная структура системы обеспечения продовольственной безопасности на страновом уровне, четко определенные обязательные принципы и процедуры правоприменения обеспечивают высокий уровень безопасности пищевых продуктов. В ЕАЭС же ситуация иная. Несмотря на то что Договор о ЕАЭС [1] упоминает ряд важных принципов в области СФС-мер и безопасности пищевых продуктов, отсутствие подробных процедур, адекватных правоприменительных механизмов, систем обучения сотрудников и соответствующих ресурсов делает развитие национальных систем в странах — членах союза рассогласованным.

Такого рода либеральный подход проявляется при сравнении процесса присоединения новых членов в двух союзах. На основе нашего изучения примера Хорватии можно сделать вывод, что процесс вступления в ЕС по вопросам СФС-мер имеет трансформационный характер и требует не менее десяти или более лет наращивания потенциала и подготовки. Основываясь на нашем обзоре процесса присоединения Кыргызстана и Армении к ЕАЭС, следует подчеркнуть, что это прежде всего политический процесс с незначительными в реальности изменениями и низким потенциалом. Присоединение Кыргызстана, как может показаться, опровергает это суждение. При вступлении в Кыргызстане была подлинная озабоченность по поводу системы СФС-контроля, наиболее ярко выразившаяся в беспрецедентном призыве к проверке систем ветеринарного, фитосанитарного и санитарного контроля в стране. Хотя, безусловно, озабоченность имела место, нет никаких доказательств, что в результате процесса присоединения долгосрочные и существенные изменения в этой стране были внесены в ее систему ветеринарного, фитосанитарного и санитарного контроля.

Эффективная национальная система управления характеризуется всеобъемлющим масштабом, учетом рисков и управлением ими, привлечением достаточных ресурсов и налаженностью обратных связей. В ЕС наднацио-

нальные институты, такие как Европейская комиссия, Агентство по продовольствию и ветеринарии (FVO) и Европейское агентство по безопасности продуктов питания (EFSA), имеют решающее значение для разъяснения, исполнения и имплементации работы принципов и процедур контроля безопасности пищевых продуктов. В ЕАЭС отсутствие общесоюзных правил, касающихся системы национального контроля означает, что нет никакой гарантии согласованности и всеобъемлющего характера системы, о чем свидетельствует достаточно сложная ситуация в Кыргызстане. Кроме того, в странах ЕАЭС решения в отношении принципов, стратегии, структуры и ресурсов для обеспечения контроля безопасности пищевых продуктов остаются на усмотрение стран, что приводит к отсутствию ясности, противоречивости и ограниченности потенциала, который способен обеспечить эффективность национальных систем контроля.

1. Национальное законодательство и институты

Европейский союз: Соединенное Королевство

Принятие законодательства на основе правил ЕС является обязанностью законодательной власти в каждом из государств — его членов. При этом если регламенты ЕС автоматически имеют воздействие на все страны-члены, то директивы ЕС должны быть перенесены в их национальные законодательства. Таким образом, в Великобритании парламент принимает национальные законы, основываясь на директивах ЕС. Евросоюз не предписывает какой-либо конкретной организационной структуры, например, не настаивает на том, что каждое государство должно иметь единое агентство по безопасности продуктов питания. Соответственно деятельность министерств и других учреждений, имеющих обязательства по разработке и применению СФС-мер, значительно различается среди государств-членов. В Великобритании компетентными центральными органами являются Министерство окружающей среды, пищевых продуктов и по делам сельского хозяйства (*Department for Environment, Food and Rural Affairs, DEFRA*) и Агентство по пищевым стандартам (*Food Standards Agency, FSA*).

Национальное законодательство. В Великобритании законодательство, устанавливающее функции различных учреждений, которые отвечают за деятельность в области применения СФС-мер, изложено в нескольких законодательных актах.

Основной законодательный акт. Закон «О безопасности пищевых продуктов» 1990 г. (с последующими изменениями) обеспечивает основу для всех законов по безопасности пищевых продуктов в Великобритании. Общие продовольственные правила, принятые в 2004 г., обеспечивают соблюдение определенных аспектов Регламента ЕС 178/2002 и вносят поправки в Закон «О безопасности пищевых продуктов» 1990 г. для приведения его в соответствие с законодательством ЕС.

Агентство по пищевым стандартам. Законом «О стандартах пищевых продуктов» 1999 г. было учреждено Агентство по пищевым стандартам и определены его полномочия, включающие¹:

- разработку политики;
- предоставление консультаций и рекомендаций;
- мониторинг правоприменения, наблюдения и сбора информации.

Закон 1999 г. также определяет правила назначения ключевых сотрудников Агентства, создание консультативных комитетов и обязательства Агентства.

Местные властные структуры. В Великобритании полномочия местных органов, обеспечивающих применение СФС-мер, определяются разными законодательными актами, одни из которых ориентированы на конкретные сектора и меры принуждения или контроля, а другие являются более общими законами, устанавливающими полномочия органов местного самоуправления в различных отраслях. Соответствующее законодательство включает:

- Нормы безопасности пищевых продуктов и санитарии (Англия) 2013 г.;
- Закон «О местных органах исполнительной власти» 1985 г.;
- Закон «О здравоохранении (Контроль заболеваний)» 1984 г.;
- Закон «Об общественном здравоохранении» 1936 г.

Компетенции национальных властей. Департамент окружающей среды, продовольствия и сельского хозяйства (DEFRA) — центральный компетентный орган, который несет ответственность за законодательство в сфере здоровья и защиты животных в Великобритании и за политику и правила охраны окружающей среды, продовольствия и сельского хозяйства. Кроме того, Департамент несет общую ответственность за законодательство в сфере здоровья растений. Автономные правительства (в Уэльсе, Шотландии и Северной Ирландии) выступают в качестве компетентных органов для своих регионов в отношении законодательства в сфере здоровья и защиты животных и растений.

Ответственность за официальный контроль разделена достаточно сложным образом. По сути, разделение происходит между центральными органами, отвечающими за контроль вопросов высокого риска, и местными властями, ответственными за проведение плановых проверок предприятий общественного питания и предприятий розничной торговли. Например, структура и функции центральных органов власти включают следующее:

- а) Агентство по пищевым стандартам (FSA) и агентства, по его поручению и от его имени выполняющие следующие функции официального контроля:
- одобрение деятельности производителей свежей мясной продукции;

¹ В результате децентрализации его полномочия теперь поделены с родственным Агентством по пищевым стандартам Шотландии, которое было создано в апреле 2015 г.

- санитарный контроль свежей мясной продукции;
- санитарный контроль производства молока (только Англия и Уэльс);
- санитарный контроль производства яиц;
- контроль материалов специфического риска и иных форм трансмиссивной губчатобразной энцефалопатии в зарегистрированных бойнях и прочих местах забоя животных;
- тестирование на наличие губчатой энцефалопатии (BSE) (от имени Департамента);

б) директивы в отношении ветеринарных препаратов устанавливают надзор за наличием следов ветеринарных препаратов;

в) Агентство по сельскохозяйственным выплатам осуществляет маркировку говядины в Англии и Уэльсе;

г) Исполнительный орган по здравоохранению и безопасности (Управление по регулированию химических веществ) осуществляет мониторинг и обеспечивает следование нормам следов пестицидов.

Роль местных органов власти также не следует недооценивать. Они участвуют в осуществлении официального контроля на всех стадиях производства, переработки и сбыта пищевой и кормовой продукции. В частности, именно они обеспечивают выполнение законодательства в области санитарии в ЕС. Для этого требуется серьезный опыт и навыки: не только знание значительных объемов законодательных материалов, но и способность планировать и анализировать. Как отмечено в Многолетнем национальном плане контроля Великобритании (апрель 2013 — март 2016¹):

«Плановые мероприятия каждого отдельного органа по контролю изложены в плане предоставления услуг, включая:

- количество запланированных проверок/мероприятий, оценку количества необходимых перепроверок и любой целенаправленной деятельности по проведению проверок, которые орган намерен осуществить;
- оценивание на основе тенденций прошлого года, вероятного спроса на услуги службы рассмотрения жалоб;
- оценку ресурсов, необходимых для предприятия, для которых орган выступает в качестве основного или местного (исходного) органа, и реагирование на запросы органов правоприменения;
- оценку числа контактов с предприятиями относительно предоставления консультаций;
- обзор программ взятия образцов и оценку количества образцов, которые могут быть приняты в связи с жалобами;

1 URL: <www.food.gov.uk (https://www.food.gov.uk/sites/default/files/mancp-uk_0.pdf)>.

- оценку на основе тенденций прошлого года, вероятного спроса на услуги контроля и расследования вспышек и болезней пищевых инфекций».

Евразийский экономический союз: Республика Кыргызстан

В ЕС понятно, что в СФС-сфере законодательная инициатива полностью принадлежит наднациональным институтам. Национальные парламенты, поскольку они принимают СФС-нормы, устанавливают их только при переносе директив ЕС в национальные законодательства. В ЕАЭС же нет строгого разделения в отношении законодательных инициатив. Отдельные законодательства государств-членов могут преобладать там, где существуют пробелы в законодательстве ЕАЭС по вопросам СФС-мер. Таким образом, в дополнение к обеспечению соответствия законодательства Договору о ЕАЭС и Распоряжениям, принятым Высшим советом союза и ЕЭК, национальные парламенты также имеют некоторую свободу принятия законов, например, в отношении того, что касается конкретных продуктов питания, где в ЕАЭС еще не принято технического регламента. Кроме того, так как ЕАЭС пока не принял положений, касающихся принципов исполнения, отсутствуют и наднациональные правила, касающиеся структуры или разделения компетенций между национальными органами управления.

Кыргызская Республика — довольно типичное постсоветское государство в отношении ряда органов, функционирующих в системе СФС-мер. В Кыргызстане работа по применению фитосанитарных и ветеринарных мер ведется соответствующими ведомствами непосредственно под руководством правительства.

Компетенции национальных властей. Правительство участвует в политике регулирования СФС-мер через своих представителей в Высшем совете ЕАЭС и Коллегии ЕЭК при разработке и утверждении технических регламентов ЕАЭС. Технический регламент устанавливает правила, применимые к государственной инспекции, а также процедуры ветеринарно-санитарной оценки необработанных продуктов питания и продуктов животного происхождения, попадающих под технические регламенты ЕАЭС. Технические регламенты также определяют пищевые продукты и производственные объекты, подлежащие обязательной государственной регистрации в ЕАЭС, и могут устанавливать дополнительные санитарные, ветеринарные и фитосанитарные требования к пищевой продукции в отдельных странах-членах.

Министерство экономики Кыргызстана является другим компетентным органом в области технического регулирования. В его функции входит координация мероприятий, осуществляемых органами государственной власти и другими участниками системы технического регулирования в стране, а также обеспечение исполнения обязательств, принятых Кыргызской Республикой в рамках Соглашения ВТО по техническим барьерам в торговле (ТБТ). Оно также формирует и ведет национальную часть единого реестра производителей, попадающих под законодательство ЕАЭС, в рамках своих обяза-

тельств, предусмотренных техническими регламентами ЕАЭС, и поддерживает национальную часть Единого реестра производящих оценку органов (испытательных лабораторий), попадающих под законодательство ЕАЭС.

Департамент санитарно-эпидемиологического надзора Министерства здравоохранения управляет государственными инспекционными службами, которым была поручена оценка соответствия санитарных требований техническим регламентам ЕАЭС. В рамках этой работы проходит регистрация специализированной пищевой продукции, новых видов продуктов питания, пищевых и кормовых добавок в соответствии с техническим регламентом ЕАЭС «О безопасности пищевой продукции» и других «вертикальных» технических регламентов ЕАЭС. Департамент также отвечает за создание и ведение национальной части единого реестра специализированной пищевой продукции, новых видов пищевых продуктов и пищевых добавок согласно указанному техническому регламенту ЕАЭС [2] и других «вертикальных» технических регламентов ЕАЭС.

Государственная инспекция по ветеринарной и фитосанитарной безопасности при Правительстве Кыргызской Республики руководит деятельностью государственных инспекционных служб, которым была вверена оценка соблюдения ветеринарных и фитосанитарных статей техническим регламентам ЕАЭС. Она также осуществляет государственную регистрацию производственных объектов и ведет национальную часть реестра производителей, подчиняющихся законодательству ЕАЭС согласно техническому регламенту ЕАЭС «О безопасности пищевой продукции».

Кыргызский Центр стандартизации и метрологии при Министерстве экономики является национальным органом по стандартизации. Он утверждает национальные стандарты Кыргызской Республики, принимает решения об использовании межгосударственных (ГОСТ) и международных стандартов на территории Республики, представляет ее в международных и региональных организациях по стандартизации.

Кыргызский Центр аккредитации при Министерстве экономики устанавливает правила аккредитации органов по оценке соответствия (органы по сертификации, испытательные лаборатории, органы контроля), осуществляет их аккредитацию, представляет Кыргызскую республику в международных и региональных организациях по аккредитации (является членом Международной ассоциации по аккредитации лабораторий — ILAC), устанавливает и поддерживает национальные составляющие Единого реестра органов ЕАЭС по оценке соответствия.

Аккредитованные лаборатории, включенные в Единый реестр ЕАЭС, тестируют продукцию с целью принятия единой декларации соответствия ЕАЭС и выдачи единых государственных регистрационных удостоверений специализированной пищевой продукции, новым видам продукции и пищевых добавок.

Государственная инспекция по ветеринарной и фитосанитарной безопасности при Правительстве Кыргызской Республики по состоянию на 1 сентября 2015 г. является уполномоченным органом по введению карантина растений в стране¹.

Ключевые обязательства в отношении государственного регулирования ветеринарно-санитарных мер распределены между Министерством сельского хозяйства и мелиорации и Государственной инспекцией по ветеринарной и фитосанитарной безопасности. По состоянию на 1 сентября 2015 г.: а) вопросы ветеринарного контроля возложены на Государственную инспекцию по ветеринарной и фитосанитарной безопасности при Правительстве Кыргызской Республики; б) определенные полномочия, касающиеся разработки и реализации политики в области ветеринарии, государственного регулирования продаж и ведения государственного реестра ветеринарных медицинских препаратов, анализ ветеринарно-санитарных рисков, возложены на Министерство сельского хозяйства. В то же время по состоянию на 1 сентября 2015 г. ни Министерству, ни Инспекции официально не были предоставлены функции как компетентному органу по ветеринарии, как это предусмотрено положениями ЕАЭС и Законом Кыргызской Республики «О ветеринарии»².

Департамент профилактики заболеваний и государственного санитарно-эпидемиологического надзора Министерства здравоохранения Кыргызской Республики является государственным органом в области здравоохранения (санитарных) правил³. Фундаментальное регулирование в стране в области общественного здравоохранения (санитарно-техническое) представлено Законом «О здравоохранении»⁴. Согласно этому Закону санитарные требования к производству ингредиентов для пищевых продуктов и готовой пищевой продукции устанавливаются техническими регламентами.

Национальное законодательство. На уровне ЕАЭС нет никаких органов принуждения или координирующих органов, утверждающих на страновом уровне регулирование для обеспечения соблюдения СФС-мер и технического регулирования ЕАЭС. Вместо принуждения на уровне ЕАЭС члены ЕАЭС имеют право самостоятельно утверждать национальное законодательство и принимать меры по регулированию применения СФС-мер и технического регулирования. Национальное законодательство может принимать следующие формы:

1 *Постановление Правительства Кыргызской Республики от 7 мая 2013 г. № 256.*

2 *Закон «О ветеринарии» от 30 декабря 2014 г. № 175.*

3 *Постановление Правительство Кыргызской Республики «О Министерстве здравоохранения Кыргызской Республики» от 20 февраля 2012 г. № 118.*

4 *Закон «О здравоохранении», от 24 июля 2009 г. № 248.*

а) законы, регулирующие конкретные области применения СФС-мер, которые не регулируются нормами ЕАЭС. Все государства — члены ЕАЭС издали законы в области ветеринарии, карантина растений, охраны общественного здоровья (санитарно-технические), по вопросам безопасности пищевых продуктов (за исключением Кыргызстана) и государственной инспекции.

Издаваемые государствами-членами законы не должны вступать в противоречие с Договором о ЕАЭС или с другими актами ЕАЭС;

б) законы, принятые в рамках исполнения Договора о ЕАЭС и его актов. В соответствии с техническим регламентом «О безопасности пищевых продуктов» необработанные сырые продукты животного происхождения (например, сырое молоко) подлежат ветеринарно-санитарной экспертизе перед поставкой на рынок. Ветеринарно-санитарная экспертиза осуществляется в соответствии с национальным законодательством государств — членов ЕАЭС, которые, однако используют различные организационные подходы к решению этой задачи. В Республике Беларусь, например, ветеринарно-санитарная экспертиза осуществляется только государственными институтами, а в Казахстане и Кыргызстане право проверки предоставлено независимым аккредитованным ветеринарным лабораториям. Кроме того, в Кыргызстане, по состоянию на 1 октября 2015 г., нет норм ветеринарно-санитарного контроля, что повышает риск попадания опасных товаров на рынок. Это упущение является существенным препятствием для торговли с партнерами в ЕАЭС;

в) законы, устанавливающие требования к СФС-контролю в дополнение к тем, которые были утверждены ЕАЭС. Согласно Договору о ЕАЭС государства-члены могут вводить дополнительные СФС-требования, направленные на обеспечение более строгого уровня безопасности пищевых продуктов при условии, что такие меры оправданы на основе анализа рисков;

г) законы, определяющие временные СФС-меры в отношении товаров, произведенных в других государствах-членах или в третьих странах. В соответствии с Договором о ЕАЭС все государства-члены имеют право на применение временных СФС-мер в качестве мер предосторожности при обнаружении угрозы безопасности пищевых продуктов при наличии достаточных оснований для проведения комплексной оценки рисков.

В рамках законодательства также реализуются:

- ветеринарные мероприятия по идентификации животных и прослеживаемости продукции животного происхождения, регионализации и компартиментализации регулируются национальным законодательством государств-членов и реализуются уполномоченными органами ветеринарной медицины. В данном случае роль ЕЭК заключается в издании в 2016 г. Распоряжения о согласованном подходе к идентификации животных и прослеживании продукции животного происхождения, регионализации и компартиментализации;

- участие в общих ветеринарных проверках ЕАЭС. Союз не имеет собственного бюджета для финансирования совместной деятельности государств-членов, в том числе проверок ветеринарных объектов ЕАЭС или третьих стран, т.е. каждое государство-член принимает решение о целесообразности участия в такой деятельности и самостоятельно покрывает соответствующие расходы. Например, в Кыргызстане практически нет бюджета для организации лаборатории или проверки систем мониторинга СФС-объектов внутри страны. Таким образом, участие в единых ветеринарных проверках ЕАЭС за пределами страны маловероятно.

Наконец, следует признать, что по сравнению со среднестатистическим государством — членом ЕС коррупционные риски в государственных органах власти постсоветских стран выше, что влияет на эффективность применения СФС-мер.

2. Изменения санитарного и фитосанитарного контроля при присоединении нового члена: ЕС и ЕАЭС

Процесс присоединения к экономическому союзу очень показателен при сравнении важности роли норм (законодательства и институтов) и особых полномочий (управление со стороны государственных должностных лиц) в регулировании работы союза. В данной части статьи рассматривается процесс присоединения новых государств-членов на примерах Хорватии (ЕС), Кыргызской Республики и Армении (ЕАЭС). При этом особое внимание будем уделять срокам, правовым и административным реформам.

В двух союзах процесс вступления значительно различается. В обоих случаях необходимы были законодательные изменения. Однако в случае с Хорватией в процессе была задействована многолетняя глубокая административная реформа и даже изменения в менталитете, тогда как в Кыргызской Республике и Армении изменения были гораздо более поверхностными.

Случай Армении поражает, так как весь процесс занял чуть больше года (табл. 6), оставив пробелы в законодательной реформе и предоставлении информации.

Европейский союз: пример присоединения Хорватии

«Наработанное законодательство» — термин, означающий полный свод законодательных актов Европейского Союза, включающий законодательство, нормативно-правовые акты и судебные решения. Точное количество документов неизвестно, но согласно одному источнику¹ их насчитано более 13 тыс., в том числе 40 тыс. законодательных актов. Кандидаты на всту-

1 URL: <<http://en.euabc.com/word/2152>>.

пление в ЕС должны согласовать свое законодательство в рамках процесса введения нормативно-правовых актов ЕС в национальное законодательство. Процесс вступления в ЕС будет долгим. Его законодательство разбито на несколько глав для облегчения анализа необходимых действий запрашивающей страной, прежде чем она сможет официально вступить в ЕС. Когда Хорватия подала заявку на вступление в ЕС, свод законов состоял из 35 глав, гл. 12 — «О продовольственной безопасности, ветеринарной и фитосанитарной политике». Переговоры Хорватии о вступлении в ЕС длились 10 лет (2001–2011), переговоры по гл. 12 были открыты в 2003 г. и заняли семь лет.

Большой объем законодательных актов, которые должны быть приняты, безусловно, представляет проблему, но, возможно, большей проблемой является развитие национального потенциала. В учетной записи процесса присоединения Хорватии 2012 г. отмечено, что Хорватии необходимо доработать механизмы реализации законодательства, чтобы проводить осмотр и контроль пищевых продуктов, включая предоставление надлежащих лабораторных условий¹.

Процесс переговоров по гл. 12 включал многочисленные шаги, в том числе:

- заполнение очень подробной анкеты;
- получение обратной связи от ЕС по существующему уровню гармонизации и областям, требующим дальнейших реформ;
- разработку всеобъемлющей Национальной стратегии продовольственной безопасности;
- принятие политического решения о том, какой орган будет назначаться компетентным;
- проведение первых встреч в Брюсселе, чтобы понять все аспекты достижения продовольственной безопасности;
- подготовку таблицы перенесения законодательства, в которой проанализированы различия между законодательством Хорватии и ЕС, а также описаны шаги, необходимые для достижения гармонизации;
- получение «Материала предварительной проверки» от ЕС, в котором изложены все необходимые действия;
- согласование целевых показателей, достижение которых необходимо для официального открытия переговоров по главе и их завершения;
- согласование переходных периодов;
- реорганизацию системы официального контроля, включая наем и обучение дополнительного персонала.

1 *«Руководящие положения вступления в ЕС: делимся опытом Хорватии — гл. 12: «Безопасность пищевых продуктов». С. 8–9. URL: <https://www.academia.edu/5979053/EU_Accession_Guidelines_-_Sharing_Croatias_Experience_-_Chapter_12_-_Food_Safety>.*

Одним из наиболее сложных аспектов соблюдения законодательства в области безопасности пищевых продуктов, ветеринарной и фитосанитарной политики стала модернизация пищевых производств в мясной и молочной отраслях, так как в них было серьезное сопротивление изменениям, и многие производители надеялись на неоправданно длительные переходные периоды. Весь процесс получил содействие со стороны ЕС в виде проектов технической помощи и финансовой поддержки подготовки к вступлению в Союз.

Елена Дагам, директор Управления по безопасности пищевых продуктов в хорватском Министерстве сельского хозяйства, рыболовства и сельского развития, обобщила опыт приведения национального законодательства в соответствие с гл. 12, указав на важность процесса вступления с выполнением обязательств сверх нормативных требований: «в ходе этого процесса мы разработали систему и схему управления не только в рамках Министерства, но и для потребителей, производителей и т.д. В результате образ мысли о пищевой продукции изменился. И я бы сказала, что мы нуждались в ЕС для того, чтобы изменить наше мышление о безопасности пищевой продукции»¹.

Таблица 6
Процесс присоединения к ЕС/ЕАЭС: затраты времени
для присоединения новых членов

Временная шкала	Хорватия	Кыргызская Республика	Армения
Дата подачи заявления о вступлении	2001 г.	Апрель 2011 г.	Сентябрь 2013 г.
Дата официального вступления	2011 г.	Август 2015 г.	Январь 2015 г.
Временной интервал	10 лет	4 года	16 месяцев

Евразийский экономический союз:
пример вступления Республики Кыргызстан

Подготовка по присоединению Кыргызской Республики к ЕАЭС происходила на основе Дорожной карты по вступлению в Таможенный союз, утвержденной решением Высшего совета ЕАЭС от 29 мая 2014 г.² Семь ме-

¹ «Руководящие положения вступления в ЕС: делимся опытом Хорватии — гл. 12: «Безопасность пищевых продуктов». С. 35.

² Решение Высшего совета ЕАЭС от 29 мая 2014 г. № 74 «О плане мероприятий (“дорожная карта”) по присоединению Кыргызской Республики, Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации к Таможенному союзу». Правовой портал ЕЭК. URL: <https://docs.eaeunion.org/docs/en-us/0143439/err_30052014_74>.

сяцев спустя, 23 декабря 2014 г. на заседании Высшего Евразийского экономического совета был подписан Договор о присоединении Кыргызской Республики к союзу. На очередном заседании названного совета 8 мая 2015 г. главы государств — членов ЕАЭС одобрили два протокола, в которых были определены условия и особенности вступления Кыргызстана в ЕАЭС.

Кыргызская Республика была принята в ЕАЭС 12 августа 2015 г. С этого момента положения ЕАЭС, касающиеся применения СФС-мер, вступили в силу на всей территории Кыргызстана. Однако по состоянию на 1 мая 2016 г. вопросы СФС-контроля товаров на кыргызско-казахстанском участке государственной границы остались неурегулированными в ожидании результатов совместных проверок состояния систем санитарного, ветеринарного и фитосанитарного контроля. В соответствии с решением Высшего Евразийского экономического совета (от 8 мая 2015 г.)¹:

а) санитарный контроль будет отменен с последующим рассмотрением сотрудниками ЕЭК и уполномоченными органами государств — членов ЕАЭС системы санитарного контроля Кыргызской Республики;

б) ветеринарный и фитосанитарный контроль будет отменен, начиная с даты принятия решения коллегией ЕЭК об одобрении результатов оценки системы ветеринарно-фитосанитарного контроля в Кыргызской Республике².

Недостатки Кыргызской системы СФС-контроля также были подчеркнуты Секретариатом ВТО³. В «Обзоре торговой политики Кыргызской Республики» 2013 г.⁴ подчеркнуты частые изменения в направлении политики и институтах в сфере СФС-мер; отмечается, что там, кажется, нет четкой стратегии по построению стабильной и эффективной системы СФС-контроля. В обзоре также были отмечены несоответствия международно признанным

1 Решение Высшего совета ЕАЭС от 8 мая 2015 г. № 6 «Об отмене санитарно-карантинного, ветеринарно-санитарного и карантинного фитосанитарного контроля (надзора) на Кыргызско-казахстанском участке государственной границы». Правовой портал ЕАЭС. URL: <https://docs.eaeunion.org/docs/en-us/0147667/err_12052015_6>.

2 Кроме того, это также указывается в п. 59 Протокола об условиях и переходных положениях, относящихся к применению Кыргызской Республикой Договора о ЕАЭС, подписанного Высшим Советом ЕАЭС 8 мая 2015 г.

3 Кыргызская Республика является членом ВТО с декабря 1998 г.

4 Документ МАС/ТІР/С/288 от 1 октября 2013 г.

нормам и Соглашению ВТО по СФС. Например, правительство в течение длительного времени не имело своего информационного центра в ВТО¹.

Евразийский экономический союз: пример вступления Армении

Заявление Президента Армении от 3 сентября 2013 г. о том, что страна присоединится к ЕАЭС, было весьма неожиданным. До этого в течение нескольких лет правительство вело работу по подготовке подписания Углубленного и всеобъемлющего соглашения о свободной торговле с Европейским Союзом и с этой целью приступило к процессу реформирования законодательства о безопасности пищевых продуктов и пересмотру национальной системы безопасности и качества пищевых продуктов. Затем после сентября 2013 г. в стране быстро изменился курс и началась подготовка к присоединению к ЕАЭС. Армения официально стала членом союза 2 января 2015 г.

Спешка в завершении переговоров была вызвана неготовностью к переменам и результатом недостатка информации. Изначальные документы законодательной базы часто были неполными и/или только на русском языке. Так было до 30 октября 2014 г., когда правительство приняло несколько постановлений, регулирующих правила и процедуры импорта и экспорта различных продуктов питания, а впоследствии привело некоторые пояснения² бизнес-сообществу относительно последствий вступления в ЕАЭС.

В соответствии с армянским законодательством, где существует конфликт между местным законодательством и положениями международного договора, последний имеет приоритет. Поэтому не обязательно вносить изменения в местное законодательство для гармонизации его с нормами международного договора. Однако ситуацию, когда местные правила могут формально продолжать действовать, но содержат положения, которые теперь заменены международными обязательствами, нельзя назвать идеальной с точки зрения правовой определенности. Тем не менее таково положение вещей, поскольку Армения официально не внесла изменения в какой-либо из своих технических регламентов (в сферах СФС-мер и ТБТ)³. Поэтому бизнес-сообщество

1 Отдел нормативно-правового обеспечения, а также Справочная служба по вопросам СФС-мер в рамках ВТО были созданы в структуре Министерства сельского хозяйства Кыргызской Республики в 2014 г.

2 URL: <<http://www.mineconomy.am/uploads/20141612165541464.pdf>> (на армянском языке).

3 Армянский Национальный орган по стандартам предусматривает перечень технических нормативных правовых актов, большинство из которых были приняты до 2010 г. URL: <http://www.sarm.am/am/act_of_the_law/kanonakarger> (на армянском языке).

может не иметь должного представления о всех положениях Таможенного союза или технических регламентов ЕАЭС.

3. Эффективность наднационального законодательства в сфере безопасности пищевой продукции на национальном уровне

Эффективность в контексте обеспечения исполнения СФС-норм можно определить как существование всеобъемлющей системы, охватывающей а) основное законодательство и б) политические структуры, которая обеспечивает высокий уровень безопасности для потребителя. Для того чтобы национальные системы контроля были эффективными, они должны быть всеобъемлющими, основанными на оценке риска, а также располагать достаточными ресурсами и гибкостью.

Европейский союз

В целом уровень развития национальных ветеринарных и фитосанитарных систем безопасности в ЕС оценивается как достаточно высокий. ЕС обеспечивает следование законодательству государствами-членами должным образом. Одним из доказательств этого является система показателей функционирования внутреннего рынка¹, свидетельствующая как о том, что существует высокий уровень следования директивам ЕС государствами-членами при принятии национального законодательства, так и о том, что ЕС постоянно следит за ситуацией в этой сфере. Что касается реформы в области СФС-мер, отчетливо наблюдается повышение уровня безопасности после проведения реформ, начавшихся в конце 1990-х годов. Реализация положений об отслеживаемости, включая идентификацию животных и системы быстрого оповещения, позволила компетентным органам оперативно реагировать на чрезвычайные ситуации. Хотя на страновом уровне институциональные механизмы в 28 государствах-членах существенно различаются (в некоторых странах — модели с одним учреждением, в других — несколько скоординированных органов; в некоторых странах контроль осуществляется только центральным органом, а в других, таких как Великобритания, — совокупность центральных и местных органов власти), единый подход к принципам и разработке многолетних планов контроля вместе с надзорной функцией Агентства по продовольствию и ветеринарии обеспечивает высокий уровень безопасности.

Естественно, могут существовать недостатки. Проверки Агентства по продовольствию и ветеринарии регулярно выявляют проблемы, по итогам которых оно делает соответствующие рекомендации. Например, в одной стране Агентство может обнаружить, что принцип «осуществления официального контроля без предварительного предупреждения» не соблюдается; в другой

1 URL: <http://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/>.

стране оно может выявить, что документация по вопросам прослеживаемости ведется недостаточно подробно, и т.д. В конечном счете (особенно в случае импорта) система остается настолько эффективной, насколько это характерно для слабейшего звена данной системы.

В целом сочетание СФС-систем на уровне ЕС и на уровне государств-членов должно быть оценено как весьма эффективное вследствие полноты законодательства, потенциала учреждений-исполнителей как на общеевропейском, и национальном уровнях, а также применения риск-ориентированного подхода и эффективной двухуровневой системы местного контроля. Все это связано не только с тем, что за последние 20 лет произошел существенный пересмотр системы, но и потому, что ЕС представляет собой торговый блок развитых стран, обладающих значительным опытом государственного управления. В конечном счете регулирование на уровне ЕС играет жизненно важную роль, включая следующие компоненты:

- строгий подход к унификации законодательств без каких-либо отступлений на национальном уровне;
- независимость и компетентность таких ключевых институтов, как Агентство по продовольствию и ветеринарии (FVO) и Европейское агентство по безопасности продуктов питания (EFSA);
- наличие систем быстрого оповещения, таких как Система быстрого уведомления по качеству продуктов питания и кормов (RASFF) и Система оповещения для предупреждения фитосанитарных угроз (EUROPHYT);
- всеобъемлющая логическая система законодательства, подкрепленная едиными принципами правоприменения и эффективными системами контроля;
- акцент на развитие инфраструктуры, обучение и помощь новым членам в наращивании их потенциала.

Евразийский экономический союз

В странах — членах ЕАЭС эффективность системы ветеринарного и фитосанитарного контроля характеризуется несоответствиями и ограниченными возможностями.

Противоречия возникают на различных уровнях. Во-первых, наднациональное законодательство все еще находится в процессе развития и поэтому существование единых правил для всех государств-членов частично зависит от конкретного продукта. Во-вторых, на практике может наблюдаться отсутствие разъяснений того, какой правовой акт действует в каждом конкретном случае — национальный или законодательства ЕАЭС. В-третьих, есть случаи, когда национальные законодательства могут применяться к продукции, предназначенной для сугубо внутреннего потребления (т.е. только в государстве-члене), в то время как нормы ЕАЭС распространяются на товары, экспортируемые в другие государства-члены. В-четвертых, коррупционные риски, которые, как правило, выше, чем в государствах —

членах ЕС, могут привести к непоследовательному применению правил. Отсутствие наднациональных принципов, касающихся официальных систем национального контроля, также приводит на практике к расхождениям между государствами-членами.

Ограниченность ресурсов и возможностей тоже влияет на способность государств-членов обеспечить применение СФС-норм. Эти ограничения касаются, например, лабораторных систем, внедрения Системы управления безопасностью пищевых продуктов (ХАССП), прослеживаемости, зонирования и идентификации животных.

В отличие от ЕС смешанная система в ЕАЭС не может считаться высокоэффективной. Как отмечалось, существует несколько недостатков на обоих уровнях, а именно:

- функционирование не всех основных принципов на наднациональном уровне;
- несмотря на осуществление некоторые специальных совместных проверок, отсутствие системы наднациональных проверок, единых правил, касающихся национальных систем контроля;
- применение правил ЕАЭС на национальном уровне непоследовательно, что ведет по ряду причин, ведущих к отсутствию единообразия применения норм как внутри отдельных стран-членов, так и в отношениях между государствами-членами;
- ограниченность ресурсов и возможностей существенно влияет на способность эффективно применять законодательство.

Несмотря на эти недостатки, ЕАЭС дает некоторые выгоды странам-членам при определенных обстоятельствах. Например, в Кыргызстане были приняты законодательные акты, связанные с идентификацией животных, ветеринарными и фитосанитарными вопросами¹. Кроме того, Правительство страны выделило средства для строительства и приобретения оборудования для «приоритетных» контрольных пунктов (места перемещения товаров и транспортных средств) в соответствии с едиными требованиями ЕАЭС к осуществлению пограничного СФС-контроля на внешней границе союза. Наконец, в результате присоединения была аккредитована одна диагностическая лаборатория — Национального центра ветеринарной диагностики и экспертизы.

¹ Закон «Об идентификации животных»; постановление Правительства «О прямых ветеринарно-санитарных требованиях по предупреждению болезней животных» от 18 июня 2015 г. № 377), Постановление Правительства «Об утверждении карантинных фитосанитарных норм Кыргызской Республики» и Положение о порядке выдачи фитосанитарных, реэкспортных фитосанитарных и карантинных сертификатов от 18 июня 2015 г. № 377.

Выводы: основные различия в системах безопасности пищевых продуктов ЕС и ЕАЭС

Настоящая статья началась с указания на то, что система наблюдения и контроля безопасности пищевых продуктов и здоровья животных и растений является важным элементом функционирования единого рынка. Без надлежащего функционирования системы контроля безопасности пищевых продуктов во всем экономическом союзе строительство мощного единого рынка невозможно. Именно в этом свете мы рассматривали основные различия в системах безопасности пищевых продуктов между ЕС и ЕАЭС.

Также различия начинаются с центрального или «наднационального» уровня и фокусируются на разграничении компетенций централизованных наднациональных структур и национальных органов. Глубокая реформа системы контроля пищевой безопасности ЕС в 2000-х годах привела к передаче значительной части полномочий по принятию решений институтам ЕС. Главным среди этих институтов является Европейская комиссия (ЕК), ответственная за разработку и реализацию политики в рамках Евросоюза. ЕК находится в центре управления рисками в ЕС и одновременно опирается на рекомендации экспертов Европейского органа по безопасности пищевых продуктов и Агентства по продовольствию и ветеринарии, а также Европейского парламента.

Европейский орган по безопасности пищевых продуктов обеспечивает независимые научные консультации по оценке угроз безопасности кормов и пищевых продуктов.

Агентство по продовольствию и ветеринарии является управляющим органом в Генеральном директорате по здравоохранению и безопасности пищевых продуктов. Агентство осуществляет надзор за исполнением СФС-мер на национальном уровне и оценку систем контроля в третьих странах, желающих экспортировать в ЕС. Оно проводит регулярные проверки систем продовольственной безопасности как в государствах-членах, так и в третьих странах. В дополнение к этим структурам ЕС поддерживает ряд общеевропейских информационных систем и систем оповещения, таких как EUROPHYT, RASFF и TRACES, которые предусматривают обмен информацией о пресечении фитосанитарных и ветеринарных угроз по всему Союзу, а также о прослеживаемости животных как внутри ЕС, так и за его границами.

Мониторинг и обеспечение соблюдения правил безопасности пищевых продуктов операторами хозяйственной деятельности в ЕС все еще являются обязательством национальных властей. Однако принципы, процессы, протоколы и процедуры контроля безопасности пищевых продуктов определяются институтами ЕС и реализуются странами-членами единым образом. Кроме того, Агентство по продовольствию и ветеринарии проводит регулярную оценку реализации принципов, политики, процедур и протоколов, установленных нормативными актами ЕС, на страновом уровне

и предоставляет рекомендации по их усовершенствованию. Кроме того, Европейский орган по безопасности пищевых продуктов представляет собой независимый источник информации и оповещения об угрозах в сфере продовольственной безопасности в Союзе. Сочетание этих источников централизованной политики, информации и оценивания является мощным инструментом для обеспечения соблюдения принципов и процедур продовольственной безопасности во всем Евросоюзе.

Эта система является одновременно довольно требовательной и гибкой. ЕС строго подходит к унификации законодательства без отступлений на национальном уровне. Однако строгость относится к принципам функционирования системы, процедурам, протоколам и управлению информацией. ЕС не диктует национальным органам контроля безопасности пищевых продуктов, что и как делать. В странах ЕС существует большое разнообразие институтов, отвечающих за контроль безопасности пищевых продуктов. Это наталкивает на мысль, что модель ЕС является примером того, как экономический союз может построить национальные системы контроля безопасности пищевых продуктов:

- 1) централизованная идентификация международно признанных норм и принципов для применения на национальном уровне. Централизация этой функции может снизить потребность каждой страны союза «изобретать велосипед» при поиске эффективной национальной системы продовольственной безопасности. Вместо этого центральные и национальные власти стран могут сотрудничать для реализации принципов передовой практики в сфере безопасности пищевых продуктов;
- 2) соблюдение принципов и процедур обеспечения безопасности продуктов питания на национальном уровне в рамках проверки и аудита систем контроля и надзора государств-членов и рекомендации по усовершенствованию;
- 3) инвестирование и наращивание потенциала на национальном уровне, частично обеспечиваемые за счет централизованных институтов экономического союза.

Хотя эта стратегия построения эффективных систем безопасности пищевых продуктов в развивающихся и странах с переходной экономикой в принципе подтверждает свою действенность на практике, она в большой степени полагается на добрую волю государств-членов. Добрая воля и доверие между странами-членами необходимы для разделения полномочий на национальном и наднациональном уровнях. Это также необходимо для реализации надежной системы продовольственной безопасности в странах с более низким уровнем жизни, которые могут нуждаться во взносах более обеспеченных стран. ЕС развивал систему взаимного доверия на протяжении многих лет путем формирования и развития институтов в разных областях, но по своей сути проект ЕС построен на своеобразном сочетании общих демократиче-

ских ценностей и убежденности в том, что сотрудничество предпочтительнее соперничества, характерного для периода до Второй мировой войны [3].

В ЕАЭС в разгар торговых войн, недоверия между правительствами государств-членов и при существенных различиях во внешнеполитических векторах было трудно достичь консенсуса и требующегося уровня доверия [4]. Такие разногласия, порождавшие недоверие, исключали достижение существенных соглашений, закладывающих основы функционирования единого рынка. Опыт правительств стран-членов, сотрудничающих исключительно в узконациональных интересах, а не в интересах взаимной пользы от такого сотрудничества, в конечном счете подрывает основы для более тесной интеграции [5].

Таким образом, неудивительно, что в ЕАЭС очень мало центральных органов, созданных по образцу институтов ЕС, если таковые вообще имеются. В самом деле, несмотря на существование Евразийской экономической комиссии, ответственной за разработку политики ЕАЭС в сфере продовольственной безопасности, для обеспечения функционирования Единого экономического пространства в ЕАЭС действует чрезвычайно децентрализованная система контроля безопасности пищевых продуктов. Система продовольственной безопасности союза больше походит на своеобразный конгломерат норм пяти национальных систем безопасности пищевых продуктов при наличии согласованного набора норм безопасности продуктов питания, растений и животных, а также санитарных норм, рассматриваемых как дополнение к национальным нормам без необходимости их соблюдения. Чтобы убедиться в этом, рассмотрим три основные характеристики системы:

1) государства-члены имеют исключительное право на введение СФС-мер. Каждое из государств — членов ЕАЭС вправе принять временные СФС-меры в отношении товаров, произведенных не членом или странами-членами, в ответ на потенциальные угрозы безопасности пищевых продуктов. Наднациональные органы ЕАЭС не имеют никаких полномочий в этой сфере. Существование различных органов управления рисками в ЕАЭС — это не временное положение дел. В ЕАЭС не предусматривается формирование постоянного органа, отвечающего за оценку и управление СФС-рисками;

2) хотя Договор о ЕАЭС и решения ЕЭК выделяют ряд принципов и процедур, являющихся обязательными для исполнения на национальном уровне, подзаконные нормативные акты, обеспечивающие их выработку и реализацию, не издавались. Такие принципы, как идентификация и прослеживаемость животных, предусмотренные ст. 56 Договора о ЕАЭС, еще не изложены достаточно подробно во вторичных документах в полном объеме. Принцип «от фермы к столу» подчеркивает, что анализ угроз безопасности пищевых продуктов должен охватывать всю цепочку производства, переработки, транспортировки и сбыта продуктов питания. Высокую

потенциальную опасность безопасности пищевых продуктов представляют вредные вещества в кормах для животных, живых животных и продуктах животного происхождения. Однако гармоничная система наблюдения, контроля и лабораторного анализа вредных веществ в кормах и живых животных еще не создана. Это только два из многих ключевых принципов, которые должны быть полностью отражены в решениях ЕАЭС или в законодательствах стран;

3) не существует механизма проведения проверки или аудита систем наблюдения и контроля государств-членов, а также отсутствует механизм исполнения решений ЕЭК, которая не имеет полномочий для проведения проверок или аудита систем безопасности продуктов питания, здоровья животных и растений в государствах-членах. Без такой надежной системы проверки нет основания для установления эквивалентности продовольственных систем контроля безопасности.

Вместе эти три характеристики, на наш взгляд, исключают достижение единой всеобъемлющей системы безопасности пищевых продуктов, так как они исключают существование единого рынка в ЕАЭС, по крайней мере, до тех пор, пока степень согласованности направлений деятельности и взаимного доверия внутри союза не будет развита до надлежащего более высокого уровня.

Источники

- [1] Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. URL: <<https://docs.euneu.org>>
- [2] Технический регламент «О безопасности пищевых продуктов» ТР ТС 021/2011, утвержденный Решением Комиссии Таможенного союза от 9 декабря 2011 г. № 880. URL: <<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/tehnreg/deptexreg/tr/Documents/TR%20TS%20PishevayaProd.pdf>>.
- [3] *Goldirova R.* The EU: A model impossible to export? EU Observer. 2007. URL: <<https://euobserver.com/news/23753>>.
- [4] *Boguslavska K.* The first steps of the Eurasian Economic Union: Disputes, initiatives and results, ISN ETH Zurich. 2015. URL: <<http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Articles/Detail/?ots591=eb06339b-2726-928e-0216-1b3f15392dd8&lng=en&size582=10&id=192642>>.
- [5] *Lianos I., LeBlanc J.* Trust, distrust and economic integration: Setting the stage // *Regulating Trade in Services in the EU and the WTO: Trust, Distrust and Economic Integration.* Cambridge: Cambridge University Press. 2012. P. 17–56.

Sedik D., Ulbricht C., Dzhamankulov N.¹

Control system food safety in the European Union and the Eurasian Economic Union

The comparison of legislation and institutions in the field of food safety in two unions at the supranational and country levels. The conclusions drawn from the comparison of the key differences in the systems of control of safety of food products of both these unions.

Key words: *food safety control system of the European Union, the Eurasian Economic Union.*

Статья поступила в редакцию 16 января 2016 г.

¹ Sadik David — Senior Agricultural Policy Officer in the FAO Regional Office for Europe and Central Asia, Budapest. E-mail: <David.Sedik@fao.org>. Ulbricht Carl — food safety economist, independent consultant, Erevan, Armenia. E-mail: <<http://www.fao.org/word/Regional/REV>>. Dzhamankulov Niritdin — consultant on technical regulation and SPS measures in trade, Bishkek, Kyrgyzstan. E-mail: <<http://www.fao.org/word/Regional/REV>>.

Внешняя торговля России: цели и задачи развития с учетом ключевых параметров социально-экономической модели

Рассмотрены динамика и текущее состояние внешнеторгового комплекса России во взаимосвязи с задачами общеэкономического развития. С помощью объективных показателей представлены сравнительный уровень конкурентоспособности экономики России, а также данные об упущенных возможностях развития промышленности. Обозначены основные риски текущей модели экономического развития страны, факторы, обуславливающие неустойчивость производственного и внешнеторгового комплексов России. По итогам анализа предложены альтернативные принципы осуществления внутри- и внешнеэкономической политики государства, призванные обеспечить достаточный уровень экономической самостоятельности.

Ключевые слова: социально-экономическая модель, внешнеторговый комплекс, совокупный уровень издержек, конкурентоспособность производства, государственное регулирование, управляемость экономики.

Развитие экономики — одна из главных задач современного государства, не отказавшегося от своих прямых функций и имеющего для этого достаточные ресурсы. Формы и методы такого развития, а также само отношение к феномену развития зависят от множества обстоятельств. Поэтому подход, уязвляющий углубленный экономический анализ и понимание внешнеполитических детерминант существования конкретных социальных общностей, на наш взгляд, наиболее оправдан и для анализа развития экономики Российской Федерации в области внешней торговли и связанного с ней комплекса вопросов.

Для оценки степени соответствия характера внешней торговли (как совокупности товарно-денежных отношений с внешним рынком) целям и задачам развития экономики России прежде всего следует сформировать пред-

¹ Репина Дарья Игоревна — студентка 4-го курса Факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ. E-mail: <repdasha@gmail.com>.

ставление о результатах функционирования ее внешнеторгового комплекса (ВТК) в последние годы и их связи с состоянием отечественной экономики.

Динамика объема внешней торговли, в том числе по поставкам товаров, показывает только самые общие сведения о состоянии ВТК России (рис. 1). Например, заметными являются повышательный тренд на отрезке 1995–2008 гг., спад в 2009 и 2015 гг. до уровней 2006–2007 гг., а также неизменно положительное сальдо внешней торговли.

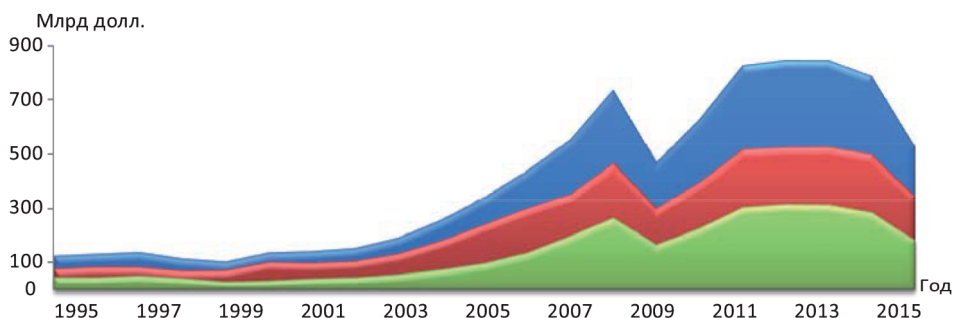


Рис. 1. Динамика показателей внешней торговли России в 1995–2015 гг., млрд долл.:
■ оборот; ■ экспорт; ■ импорт

Источник: рассчитано по данным Росстата [1] и Евразийской экономической комиссии [2].

В соответствии с общепринятым подходом, ориентированным на достижение максимального стоимостного эффекта экономической деятельности и позволяющим рассматривать внешнеэкономические условия как доминирующие над внутренними, можно было бы признать данные результаты удовлетворительными, особенно если не обращать внимание на то, что официальная статистика представлена в текущих ценах (*не делает поправку на колебания валютных курсов*) и не учитывает динамику торговли в натуральном измерении. Поэтому для более точной оценки состояния ВТК целесообразно рассмотреть товарную структуру внешней торговли.

Общеизвестно, что товарная структура экспорта России отличается значительным преобладанием минеральных продуктов. При этом доля данной укрупненной категории товаров, по данным Росстата, начиная с 1995 г. стремительно увеличивалась: с 42,5% в 1995 г. до 70,2% в 2011 г.¹ Доля машинно-техниче-

1 В 2012–2015 гг. точную долю минеральной продукции в экспорте России нельзя оценить в полной мере ввиду изменения методологии оценки и представления данных (значимый по объему поставок ряд статей экспорта и импорта переведен в закрытую группу «Прочие товары»). Укрупненную товарную группу Товарной номенклатуры

ской продукции при этом резко сократилась: с 10,2% в начале периода до 4,4% в 2015 г. В отличие от сырьевого характера экспорта товарная структура импорта России имеет ярко выраженный инвестиционный и потребительский характер: по состоянию на 2015 г. на долю машин, оборудования и транспортных средств приходилось 44,3% импорта (33,6% в 1995 г.), на продукцию химической промышленности — 15,9% (10,9%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье — 13,9% (28,2%). В обобщенном виде динамика поставок основных укрупненных групп товаров представлена на рис. 2.

Зависимость от сырья в экспорте, равно как от продукции машиностроительного комплекса в импорте, наиболее значима и опасна с точки зрения устойчивости экономики России. Характерно, что если в мире в 1991–2014 г. в среднем доля готовой продукции в экспорте составляла 71,5%, то в России она равнялась 20,1% (с 1996 г. этот показатель неуклонно снижался с 26,0 до 16,6% в 2013 г.)¹. В случае импорта показатели России соответствуют общемировым: в среднем за указанный период доля готовой продукции составляла 67,1%, тогда как в мире — 71,5%. Принципиальное отличие состоит в том, что этот уровень импортных поставок готовой продукции в мире в среднем оставался стабильным, тогда как в России он стремительно рос — с 45,3% в 1996 г. до 82,3% в 2013 г.

Можно предположить, что значительная трансформация экспортно-импортных потоков связана в первую очередь с состоянием промышленности России. В отличие от крупнейших промышленных держав, например, от США, ФРГ или Японии, не говоря уже о КНР, где все последние годы наблюдается промышленный бум, снижение доли промышленности в экономике с 1990 г. было не только относительным, но и абсолютным (рис. 3). Объем промышленного производства в постоянных ценах в Китае увеличился за обозначенный период с 264,4 до 4093,7 млрд долл., в США — с 2499,8 до 3154,9, в ФРГ — с 863,0 до 1013,7, в Японии — с 1498,9 до 1509,2 млрд долл., тогда как в России динамика была отрицательной: объем производства снизился с 586,7 до 484,3 млрд долл.

Промышленный комплекс России хотя и характеризуется сравнительно высокой по мировым меркам долей в экономике (37,7% в среднем по сравнению со среднемировыми 28,5% в 1991–2014 гг.), но отличается в последние 20 лет лет примитивизацией производственных процессов.

ры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) ЕАЭС «Минеральные продукты» составляет 25-я товарная группа «Соль; сера; земли и камень; шпательные материалы, известь и цемент», 26-я «Руды, шлак и зола» и 27-я «Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные».

¹ Здесь и далее, если иное не указано, для международных сопоставлений используются данные Всемирного банка. Подробнее см.: [3].

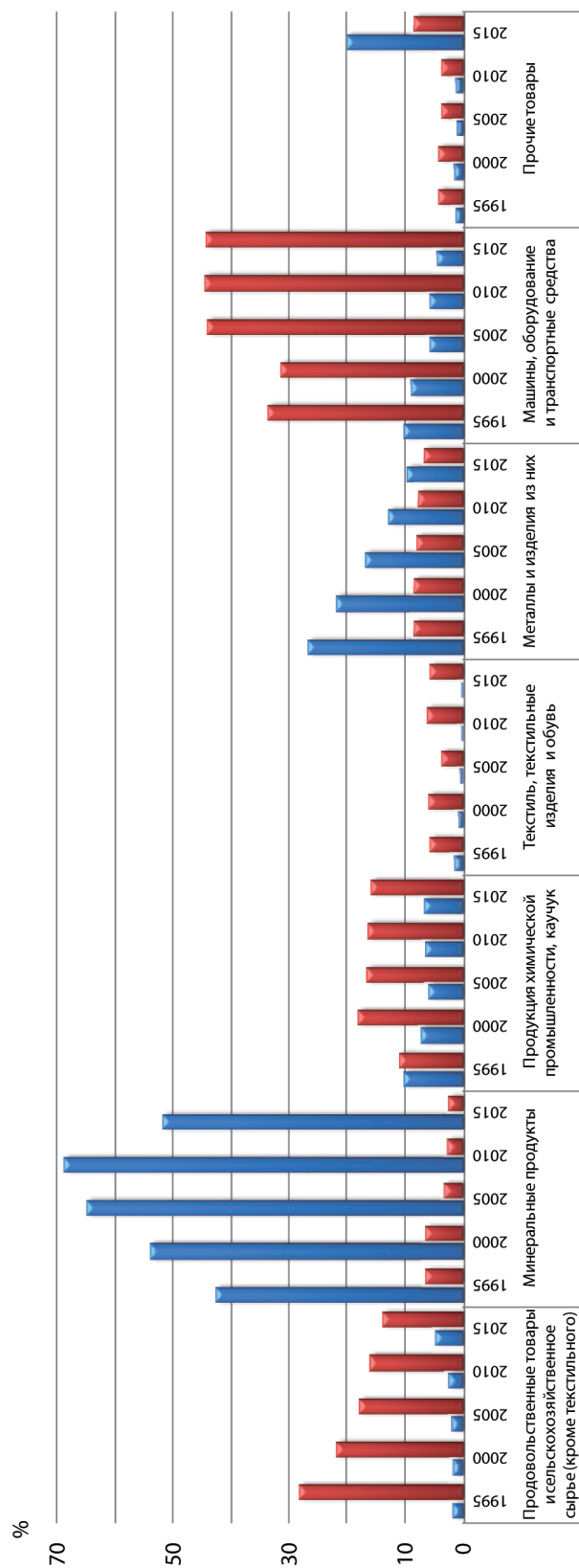


Рис. 2. Динамика товарной структуры внешней торговли России в 1995–2015 гг., % совокупного объема экспортных и импортных поставок: ■ экспорт; ■ импорт

Примечание: до 2012 г. укрупненная товарная группа «Металлы и изделия из них» включала также драгоценные камни («Металлы, драгоценные камни и изделия из них»).

Источник: рассчитано по данным Росстата [1] и Евразийской экономической комиссии [2].

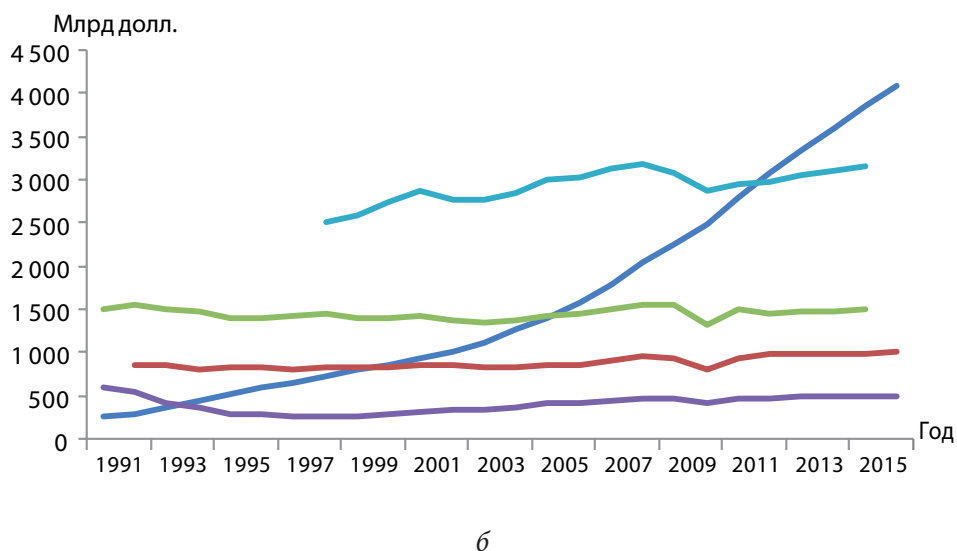
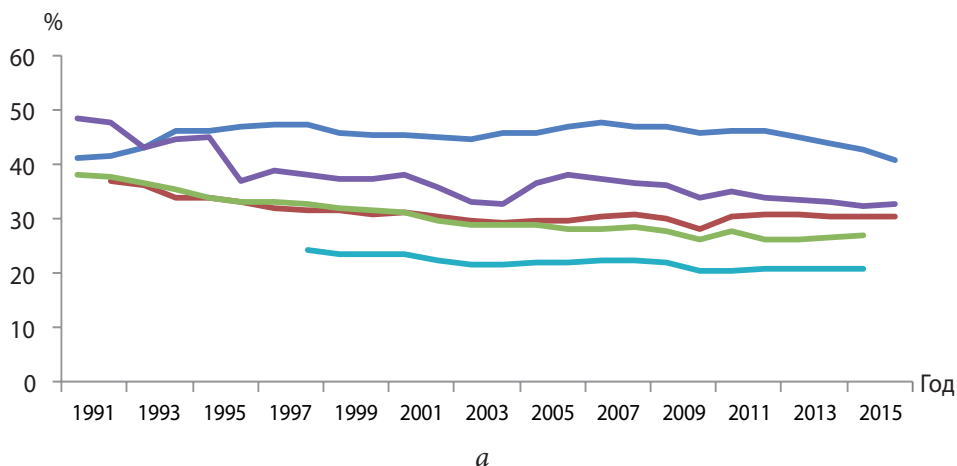


Рис. 3. Промышленность в экономике Китая, России, США, ФРГ и Японии в 1990–2015 гг.: а — доля промышленности в ВВП, %; б — добавленная стоимость промышленности, млрд долл.; — Китай; — Россия; — США; — ФРГ; — Япония

Примечание: для показателя «Добавленная стоимость промышленности» используются данные в постоянных ценах 2010 г.

Источник: составлено по данным Всемирного банка [3].

Данные экспертные выводы об экономике России подтверждают примеры состояния конкретных отраслей промышленности, и в первую очередь относящиеся к сектору машиностроения. Так, до 1991 г. наша страна была одним из лидеров в производстве и экспорте станков, но на сегодня утрачены возможности удовлетворить даже внутренний спрос: по металлорежущим станкам в 2014 г. импорт покрывал 92,1% потребностей России, а внутрен-

нее производство, за вычетом экспорта станков, — 7,9% (в стоимостном измерении на один отечественный металлорежущий станок приходилось 11,5 импортных)¹. В натуральном выражении динамика производства станков представляет не менее удручающую картину (табл. 1): производство деревообрабатывающих станков в 1990–2009 гг. снизилось в 14,1 раза, кузнечно-прессовых машин — в 21,6, металлорежущих станков — в 39,4, ткацких станков — в 1410,8 раза.

Таблица 1

Производство станочного оборудования в России в 1990–2009 гг., шт.

Тип оборудования	Год				
	1990	1995	2000	2005	2009
Металлорежущие станки	74 171	18 033	8 885	4 867	1 882
Деревообрабатывающие станки	25 439	11 192	10 232	4 489	1 800
Кузнечно-прессовые машины	27 302	2 184	1 246	1 533	1 266
Ткацкие станки	18 341	1 890	95	95	13

Источник: составлено по данным Росстата [1].

Показательна ситуация и в самолетостроении — другой важнейшей отрасли производства традиционного промышленного государства. Ранее ведущая держава в сфере производства авиалайнеров, на которую приходилось более трети мирового авиапарка², Россия в настоящее время скатилась до уровня, когда «вся авиапромышленность нашей страны способна производить всего один гражданский самолет за полтора месяца» [6].

С учетом сказанного выше происшедшее за пореформенные годы перемещение России на первые позиции в списке экспортеров нефти³, равно как и лидерство среди стран мира по показателю доли топлива в товарном экс-

1 Рассчитано по данным обзора «Мировое производство и потребление станков за 2014 год». Подробнее см.: [4].

2 «СССР контролировал от 35 до 40% мирового рынка авиации, а сегодня Россия практически не может производить крупные самолеты — мировые рынки захвачены “Боингом” и “Эйрбасом”, а масштаб производства, необходимый для окупаемости разработок, для нас уже недостижим. Более того, контролируемый Западом менеджмент некоторых российских компаний продолжает ликвидацию российского самолетостроения. Например, буквально на днях “Аэрофлот” отказался от эксплуатации самолета Ил-96, который вполне конкурентоспособен на мировых рынках» [5].

3 Подробнее см.: [7].

порте (рост показателя в 1996–2015 гг. с 43,1 до 63,0% с пиком 71,3% в 2013 г.)¹ должно вызывать не столько гордость, сколько глубокую озабоченность. Подобные «рекорды» российской экономики не имеют аналогов в случае с промышленной продукцией высокой степени переработки и лишней раз указывают на пусть и не очевидную, но крайне опасную зависимость экономики страны от внешних рынков. В данном контексте необходимо сделать акцент на наиболее серьезные последствия сохранения текущего положения в экономике, разобраться в глубинных причинах сложившейся ситуации (в том числе обозначить ключевые параметры текущей социально-экономической модели России) и предложить меры по ее исправлению.

В первую очередь следует отметить, что **изменения в товарной структуре внешней торговли России совпадали с изменением структуры экономики в целом**. По данным Всемирного банка, соотношение между первичным (*сельское хозяйство, охота, рыболовство*), вторичным (*добывающая и обрабатывающая промышленность, строительство, а также производство и распределение электроэнергии, воды, газа*) и третичным (*сфера услуг*) секторами экономики изменились в 1990–2015 гг. с пропорции 16,6–48,4–35,0% на пропорцию 4,6–32,6–62,8%. Таким образом, экономика России характеризуется стремительным смещением в сторону «постиндустриального типа экономики» — доминирующего влияния сферы услуг.

По данным Росстата за 2015 г., среди 10 крупнейших по объему производства валовой добавленной стоимости (ВДС) видов экономической деятельности (ВЭД) только два ВЭД имеют непосредственное отношение к материальному производству: добыча сырой нефти и природного газа (7,7% ВДС), а также сельское хозяйство и охота (3,8% ВДС). Остальные «объемные» ВЭД — операции с недвижимым имуществом (10,7%), оптовая торговля (9,5), строительство (7,1), государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение (6,4), деятельность сухопутного, водного, воздушного и космического транспорта (6,0), розничная торговля, ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования (5,9), финансовое посредничество (4,9), здравоохранение и предоставление социальных услуг (3,5% ВДС) — относятся к сфере услуг и аккумулируют 54,0% ВДС (или ВВП) страны. На ВЭД, характеризующие страну как промышленно развитую (*металлургия, химическое производство, производство машин и оборудования, производство электрических машин и электрооборудования, производство электронных компонентов*), в том же 2015 г. в России приходилось только 4,3% ВДС.

Тенденция переноса хозяйственной деятельности в сферы добычи сырья и предоставления услуг во многом объясняется повышенной капиталоемкостью и одновременно пониженной рентабельностью обрабатывающих

1 См.: [8].

производств, а также недостаточным для активного обновления основных средств промышленности уровнем инвестиционной активности в России. Последнее обстоятельство можно охарактеризовать следующими цифрами: чтобы преодолеть технологическое отставание от экономически развитых стран, «по самым скромным подсчетам, нашей стране необходимо нарастить долю капиталовложений с 20 до 26% ВВП. По другим оценкам, для модернизации российской экономики этот показатель необходимо увеличить до 35–40%. Для сравнения: в Китае он составляет 46%» [9].

Укореняющиеся диспаритеты рентабельности и производительности труда в развитии экспортно-сырьевого и внутренне ориентированного сектора российской экономики¹ приводят к тому, что российская экономика в международном измерении оказывается неконкурентоспособной, так как в ее структуре наиболее развиты ВЭД, относящиеся к первым технологическим укладам и дающие малый мультипликативный эффект для комплексного развития экономики.

Кроме представленных выше фактов и аргументов, данные выводы могут быть подтверждены с помощью многочисленных зарубежных и отечественных критериев оценки эффективности экономики. Например, по показателю *Trade Performance Index*, используемому для оценки конкурентоспособности экспорта (рис. 4), Россия в 2013 г. занимала среди 189 государств значимые позиции только по экспорту продукции, не подвергавшейся глубокой переработке (минеральные продукты) или не относящейся к высокотехнологичной (металлы, изделия из дерева)². Отметим тот факт, что для российской продукции промежуточного и инвестиционного назначения характерны крайне малые по сравнению с размером экономики, научным и производственным потенциалом России объемы экспорта.

1 «Одним из основных условий формирования успешной экономической модели в таких крупных странах, как Россия, является развитый внутренний рынок: **отечественная продукция не будет конкурентоспособной на международных рынках, если она не будет конкурентоспособной на рынке внутреннем.** Однако это условие нельзя выполнить, если сохранится нынешний диспаритет в уровне рентабельности и производительности труда между экспортно-сырьевым (нефтегазовая промышленность, металлургия, химическая и лесобумажная отрасли) и внутренне ориентированным (АПК, машиностроение, строительство) секторами экономики России. Так, последний уступал в середине 2000-х годов экспортно-сырьевому сектору по рентабельности в 6,5 раз, а по производительности труда — более чем в 5 раз» [10, с. 150].

2 Индекс торговой конкурентоспособности рассчитывается на основе данных о чистом экспорте, подушевом объеме экспорта, доле на мировом рынке, продуктовой и рыночной диверсификации торговых поставок по каждому рассматриваемому сектору деятельности. См.: [11].

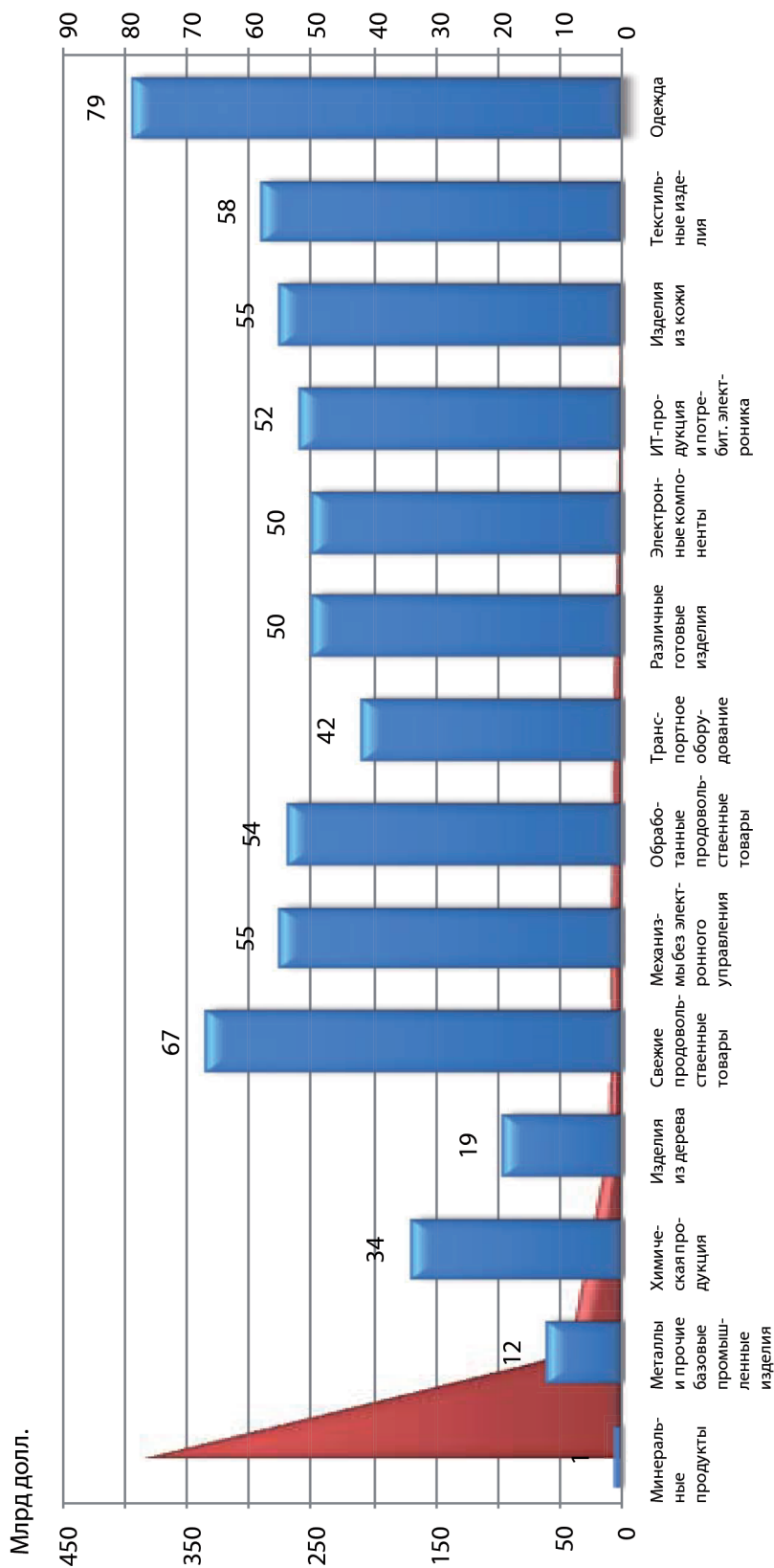


Рис. 4. Индекс торговой конкурентоспособности России в 2013 г.: ■ объем экспорта, млрд долл.; ■ место в рейтинге (правая шкала)

Источник: составлено по данным Всемирного торгового центра [11].

По оценке Всемирного экономического форума, Россия занимает весьма посредственное место в мире по уровню конкурентоспособности (рис. 5): по индексу глобальной конкурентоспособности¹ показатели нашей страны близки к среднемировым, а в рейтинге стран Россия занимала в 2006–2015 гг. от 51-й до 67-й позиции.

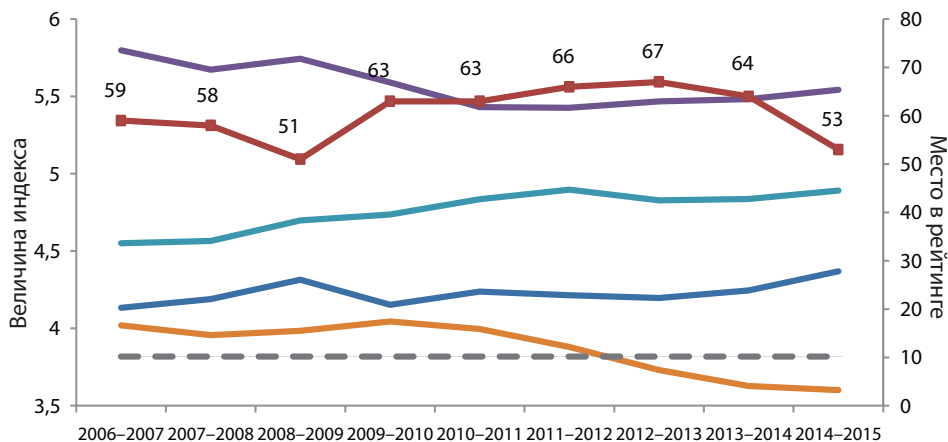


Рис. 5. Показатели глобального индекса конкурентоспособности:
 ■ индекс (среднемировой показатель); ■ индекс США; ■ индекс Китая;
 ■ индекс России; ■ индекс Египта; ■ позиция России в рейтинге

Источник: составлено по данным Всемирного экономического форума.

Интересными с точки зрения оценки конкурентоспособности национального производителя оказываются данные по доле импортной продукции на потребительских рынках и рынках продукции производственно-технического назначения. Ограниченный набор данных, подготавливаемых Росста-

¹ Индекс глобальной конкурентоспособности — это введенный в 2004 г. специализированный показатель Всемирного экономического форума, показывающий уровень обеспеченности жителей разных стран. Значение индекса зависит от экономической эффективности использования ресурсов и потенциала страны. Все переменные для расчета индекса объединены в 12 контрольных показателей, определяющих национальную конкурентоспособность: качество институтов; инфраструктура; макроэкономическая стабильность; здоровье и начальное образование; высшее образование и профессиональная подготовка; эффективность рынка товаров и услуг; эффективность рынка труда; развитость финансового рынка; уровень технологического развития; размер внутреннего рынка; конкурентоспособность компаний; инновационный потенциал. Индекс рассчитывается на основе официальных статистических и опросных данных. Подробнее см.: <http://finansopedia.ru/investirovaniye/indeks-globalnoj-konkurentosposobnosti-global-competitiveness-index> — Индекс глобальной конкурентоспособности.

том, позволяет представить следующую картину (рис. 6). Уровень зависимости от импорта на конкретных рынках товаров сравнительно умеренный и далеко не везде превышает пороговый уровень экономической безопасности, равный, по экспертным оценкам, 25%.

Вместе с тем важно учитывать весьма избирательный подход Росстата, не дающий представления о состоянии дел по всему спектру рынков (отсутствуют данные по рынкам лекарств, изделий из металла, промышленного оборудования, транспортных средств, бытовой и производственной электроники и т.д.), а также в отношении ВЭД, отраслей промышленности и секторов услуг. Кроме того, в такого рода статистике не делается поправок на присутствие на внутреннем рынке иностранных производителей, являющихся в большинстве случаев подразделениями своих материнских компаний и ориентирующихся в деятельности главным образом на управленческие сигналы руководства, а не на состояние местной, или принимающей, экономики (*эффект локализации производства и глобализации управления*)¹.

Если же сопоставить объемы товарного импорта с размером ВВП, созданным в реальном секторе экономики (исключив из ВВП виды деятельности, не относящиеся к производству товаров), то окажется, что импортная зависимость экономики (в части как потребления, так и производства) намного выше, чем на отдельных рынках, наблюдаемых Росстатом под призмой оценки балансов ресурсов. В среднем в 1994–2015 гг. данный расчетный показатель равнялся 40,8%.

За 2006–2013 гг. производственная зависимость российских предприятий от импорта² в целом по экономике выросла с 8,5 до 14,7%, а в обрабатывающих производствах промышленности — с 9,6 до 16,8%. В производстве товаров потребительского спроса данный индикатор оставался стабильным и на ко-

1 «Как показывает мировой опыт, в любом случае нерезидент в своих управленческих решениях не принимает (или почти не принимает) в расчет интересы той страны, где находятся подконтрольные активы... Особенно это характерно для случая, когда нерезидентом выступает ТНК (транснациональная корпорация. — Примеч. авт.), которая осуществляет свои операции во многих странах мира и проводит «оптимизацию» своих операций в масштабах всего мира. Использование государством инструментов внутреннего управления для того, чтобы заставить такого «глобального» нерезидента учитывать национальные интересы, малоэффективно» [12, с. 265].

2 Рассчитывается как доля импорта в расходах предприятий на сырье, материалы, полуфабрикаты и комплектующие, изделия для производства и продажи продукции (товаров, работ, услуг).

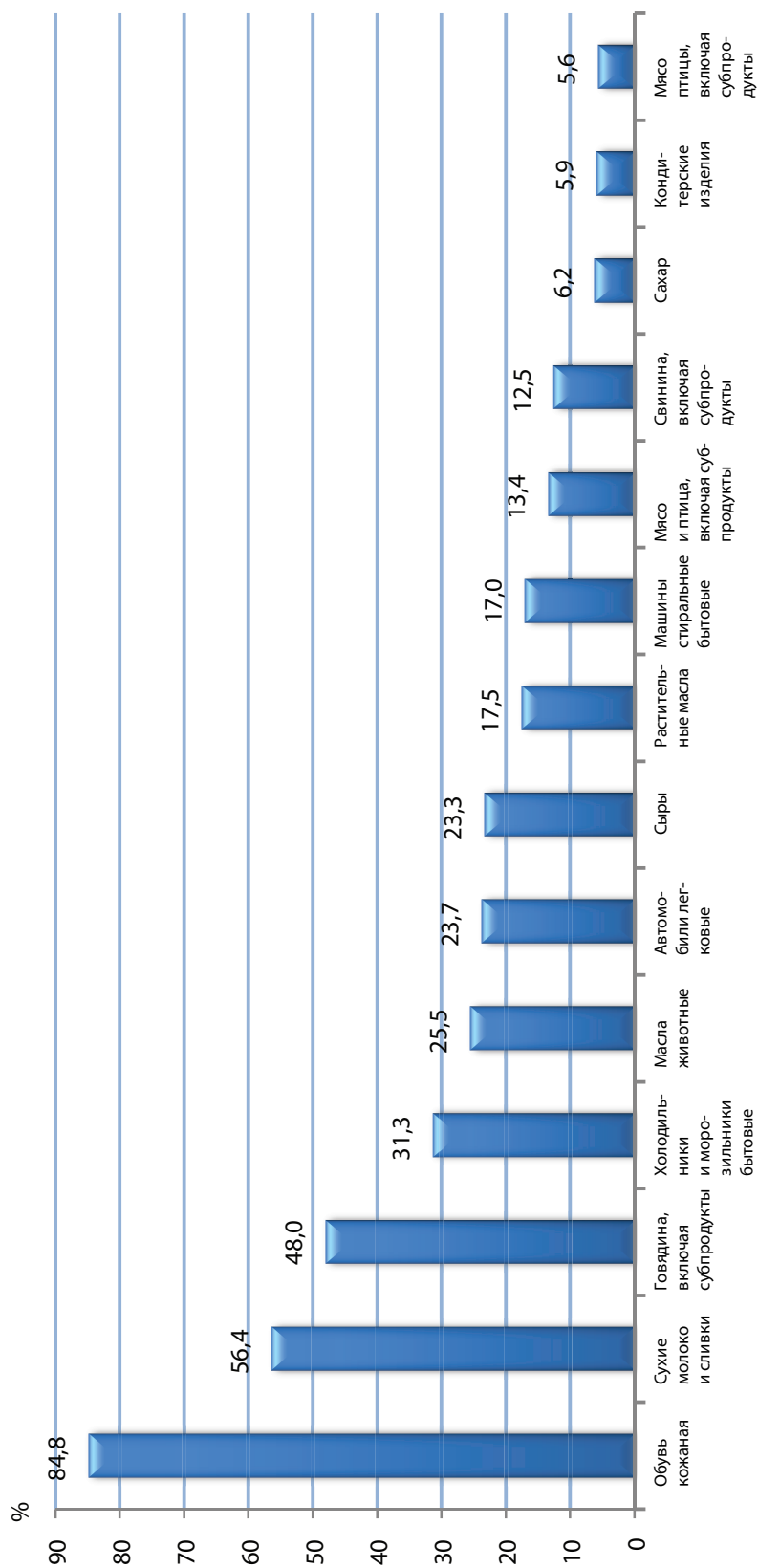


Рис. 6. Доля импорта в ресурсах на потребительских рынках России в 2015 г., %

Источник: составлено по данным Росстата [1].

нец периода равнялся 17,6%, в секторе машиностроения увеличился с 13,4 до 36,5% (в производстве машин и оборудования — с 14,9 до 30,1%, в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования — с 15,3 до 24,1%, в производстве транспортных средств и оборудования — с 11,9 до 42,4%), а в оптовой и розничной торговле, ремонте транспортных средств, бытовой техники и предметов личного пользования — с 6,6 до 20,4%. По подсчетам, в 2013 г. российские бытовые электроприборы на 85% состояли из импортных комплектующих¹. Как видим, наиболее зависимыми от зарубежных поставок оказываются наиболее технологичные производства. Такие показатели отражают серьезное товарное и технологическое давление импорта на отечественных производителей, значительно сужая их возможности по конкуренции на внутреннем рынке, не говоря уже о конкуренции на мировых рынках потребительской и инвестиционной продукции.

Другой пример низкой текущей конкурентоспособности национальной экономики — функционирование на территории России особых экономических зон (ОЭЗ), в рамках которых создаются особо благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности с точки зрения доступа к инфраструктуре, налоговых льгот, таможенного и административного режима.

На 1 января 2016 г. в 30 субъектах РФ было зарегистрировано 33 ОЭЗ. По данным Минэкономразвития России, в 2006–2015 гг. резидентами ОЭЗ стали около 400 инвесторов, из них около 80 — зарубежных (из 29 стран мира).

В то время как в Минэкономразвития России считают, что «наши ОЭЗ вполне конкурентоспособны», Счетной палатой РФ выявлено, что с 2006 г. на ОЭЗ России государством потрачено 186 млрд руб. (из них 24 млрд руб. не использованы), а налоговые и таможенные платежи из самих зон за это время составили 40 млрд руб. За все время существования ОЭЗ было создано около 18 тыс. рабочих мест, причем создание одного рабочего места в ОЭЗ обошлось бюджету в 10 млн руб.

Как итог, на государственном и экспертном уровне функционирование ОЭЗ в России признается в целом (за исключением ОЭЗ в Калининградской и Калужской областях и Татарстане) неудачной практикой: выручка зон составила менее 0,2% валового продукта регионов, где они находятся, тогда как при их создании ожидалось, что экономический эффект будет сравним с лучшими мировыми примерами².

1 Подробнее о результатах расчетов производственной зависимости в экономике России см.: [13].

2 Подробнее см.: <https://regnum.ru/news/economy/2110994.html> — СП РФ: За 10 лет ОЭЗ не стали поддержкой экономики России; <https://regnum.ru/news/economy/2111824>.

Ключевой экономической причиной сравнительно низкой эффективности современной экономики России является общий повышенный уровень издержек производства. Например, в уже упомянутом станкостроении России основными факторами ценовой неконкурентоспособности производителей являются транспортные и таможенные издержки и плата за кредитные ресурсы. В сопоставительном виде эти сведения могут быть представлены следующим образом (табл. 2).

Таблица 2
Расходы производителей станков в России, Чехии, Франции в 2013 г., тыс. руб.

Государство	Транспортные и таможенные издержки	Затраты на электроэнергию	Затраты на газ	Плата за кредитные ресурсы	Затраты, всего
Россия	72 000	13 908	8 782	33 250	127 940
Чехия	20 000	13 148	20 625	4 450	58 223
Франция	30 000	10 070	21 300	4 450	61 370

Источник: [14, с. 21].

.Снижение конечных цен российских станкостроителей до уровня цен конкурентов происходит за счет более низкой стоимости некоторых видов сырья и материалов, а также занижения размеров оплаты труда и нормативов прибыли. Как итог, более низкое качество производимой продукции ввиду технологического отставания от европейских и азиатских производителей при конечных сопоставимых ценах значительно снижает возможности для развития производства и экспорта.

Более чем двукратная разница в себестоимости продукции станкостроения между производителями России и их европейскими конкурентами обусловлена не только организационно-экономическими, но и естественными факторами. Последние (*климатические условия, характер ландшафта, размер территории страны и транспортная доступность ее частей*) оказывают значимое общее влияние на производство: повышенная ресурсоемкость (энергоемкость) и высокие транспортные издержки внутри страны увеличивают себестоимость любой производимой в России продукции, особенно по мере отдаления продуктов производственных

html — Конец эпохи ОЭЗ: особые зоны Приморья и Хабаровска дали нулевой эффект; <http://expert.ru/2016/06/9/oez/> — ОЭЗ переживают потрясение основ; <http://exp.idk.ru/news/putin-rasporyadilsya-ostanovit-sozдание-osobykh-ehkonomicheskikh-zon-v-rf/409007/> — Путин распорядился остановить создание особых экономических зон в РФ; <https://ria.ru/economy/20160609/1445007423.html> — Эксперт: трудности ОЭЗ в России связаны с неразвитой инфраструктурой.

переделов от базовых сырьевых отраслей¹. Закономерно, что в условиях трансграничной свободы перемещения капитала и конкуренции за внутренние и внешние инвестиции Россия проигрывает борьбу за них (ввиду их меньшей рентабельности) и даже произведенный в России капитал вывозится из страны (рис. 7)².

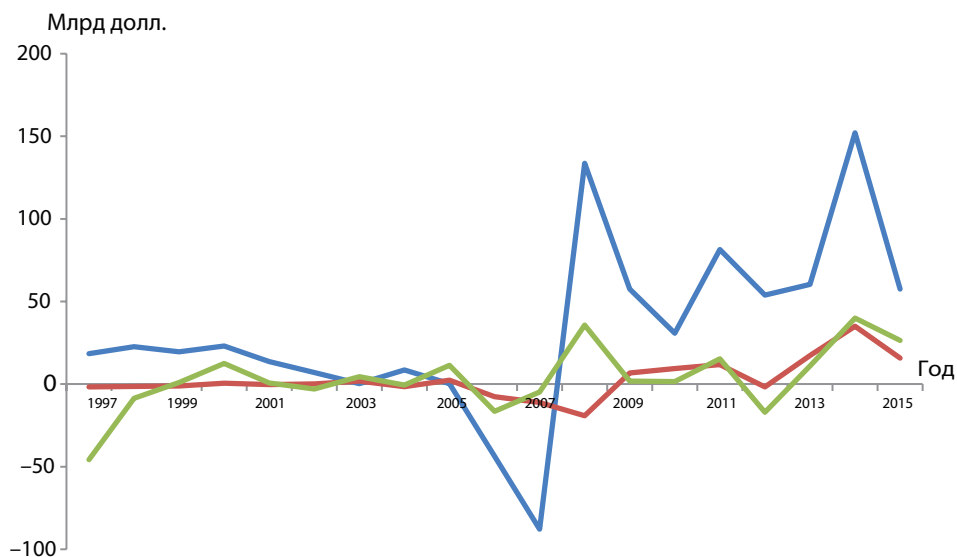


Рис. 7. Динамика чистого ввоза (–) / вывоза (+) капитала частым сектором, чистого ввоза (–) / вывоза (+) прямых иностранных и портфельных инвестиций:
 ■ капитал (Центральный банк); ■ прямые иностранные инвестиции (Всемирный банк); ■ портфельные инвестиции (Всемирный банк)

Источник: составлено по данным Центрального банка РФ [1] и Всемирного банка [3].

Отметим для сравнения, что одной из ключевых особенностей экономической модели СССР было то обстоятельство, что вплоть до середины 1980-х годов «себестоимость промышленной и сельскохозяйственной продукции в СССР в массе своей была в 5–10 раз ниже, чем в странах Запада» [17, с. 84]. Соответственно, можно предположить, что **совокупный уровень издержек является производной реализуемой в стране социально-экономической модели.**

1 Подробнее см.: [15; 16].

2 Такковы основания выведенной А.П. Паршевым «горькой теоремы»: «в условиях свободного мирового рынка уровень производственных издержек почти любого российского предприятия выше среднемирового, и поэтому оно является инвестиционно непривлекательным» (и «экономически неконкурентоспособным», добавим от себя). Подробнее см.: URL: <http://www.patriotica.ru/actual/parsh_theor.html>.

С учетом уровня конкурентоспособности производителей и экономики России в целом для оценки перспектив развития страны в текущих условиях, особенно в качестве члена Всемирной торговой организации (ВТО), предполагающей де-юре наличие равных условий конкуренции на любом национальном рынке, ценным следует считать такой подход: «Как оценить — выгодно ли России вступление в ВТО или нет? Очень просто. Надо взять показатели конкурентоспособности страны и емкости внутреннего рынка. Очень важно, чтобы конкурентоспособность превышала емкость внутреннего рынка. <...> По емкости внутреннего рынка Россия находится на 7-м месте в мире, а по рейтингу глобальной конкурентоспособности на 67-м месте... Если члены ВТО призваны открывать друг другу рынки, то понятно кто, что и кому открывает» [18].

Подчеркнем, что в условиях членства в ВТО Россией приняты на себя весьма либеральные обязательства по уровню тарифной защиты внутреннего рынка: по завершении переходного периода ставки ввозной таможенной пошлины на сельскохозяйственную продукцию не должны будут превышать 11,2%, на промышленную — 7,1% (в среднем — 7,6%), а по состоянию на 2014 г. они составляли соответственно 11,6, 7,9 и 8,4% [19]. Сравнение с США и Китаем, где средняя применяемая ставка таможенной пошлины составляла в 2014 г. соответственно 3,5 и 9,6%, показывает совсем незначительную разницу в уровне таможенной защиты производителя. Вместе с тем уровень конкурентоспособности производителей на внутреннем и внешнем рынках для России и ее крупнейших конкурентов отличается разительно.

Для целей реализации внешнеторговой политики России не менее важно учитывать степень зависимости экономики от внешнего сектора. Так, на долю внешней торговли товарами и услугами в России в 1991–2014 гг. приходилось в среднем 56,7% ВВП, что несколько превышает общемировой показатель (49,4%) и значительно выше показателей таких торговых и одновременно промышленных держав, как Япония (23,9%), США (24,6%), Китай (44,3), но одновременно ниже, чем, например, в ФРГ (63,7), Польше (65,6), Израиле (71,0), Корее (73,4), Украине (93,7), Чехии (107,2) и Сингапуре (360,1%). Уровень открытости экономики в России, характеризуемый через долю внешней торговли в ВВП, значительно вырос в указанный период: с 26,3 до 51,3% (рис. 8).

В целом в пореформенный период зависимость российской экономики от внешнего сектора в сфере торговли оставалась стабильно высокой. Если сравнивать по данному показателю Россию и КНР, которая считается одной из наиболее интегрированных в мировую торговую систему, то видно, что у Китая в 2015 г. такой относительный уровень экспортной и импортной открытости был ниже, чем в России: 22,4 и 18,8% против 29,5 и 21,2%. Более того, с 2005–2006 гг. в Китае данные показатели имеют выраженную тенденцию к снижению.

Сальдо внешней торговли товарами и услугами в России, хотя и характеризовалось высокой нестабильностью размеров, ни разу не было отрицательным и в среднем в 1991–2015 гг. составляло 8,9% ВВП (рис. 9). В общей

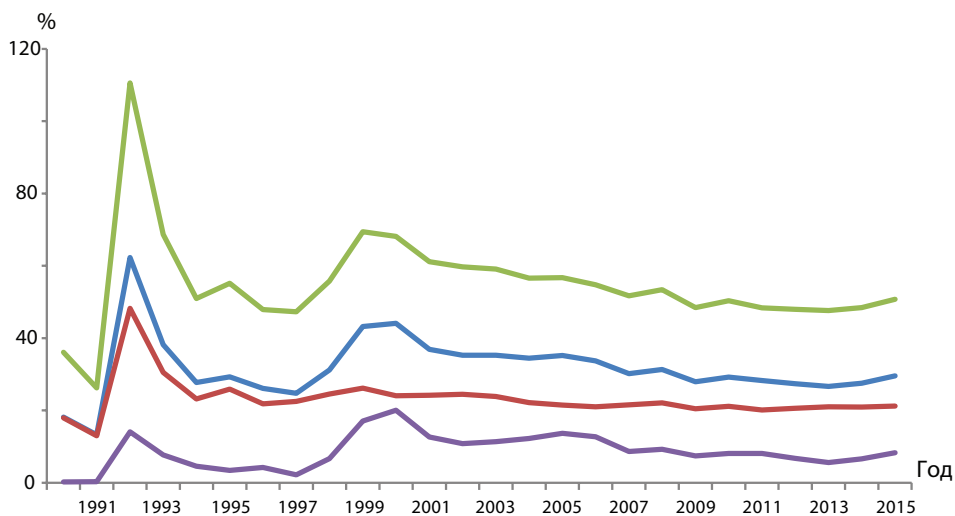


Рис. 8. Показатели динамики внешней торговли России, % ВВП:
 ■ внешнеторговая квота; ■ экспорт товаров и услуг; ■ импорт товаров и услуг;
 ■ сальдо

Источник: рассчитано по данным Всемирного банка [3].

сложности разница между экспортом и импортом товаров и услуг в 1991–2015 гг. составила 1 851,7 млрд долл. в текущих ценах (2 722,7 млрд долл. в постоянных ценах 2010 г.). Кстати говоря, у Китая и других глубоко интегрированных в мировую экономику стран (вроде США) не наблюдается такого высокого сальдо внешней торговли. Этот свойственный России феномен можно назвать *сверхэкспортизацией*.

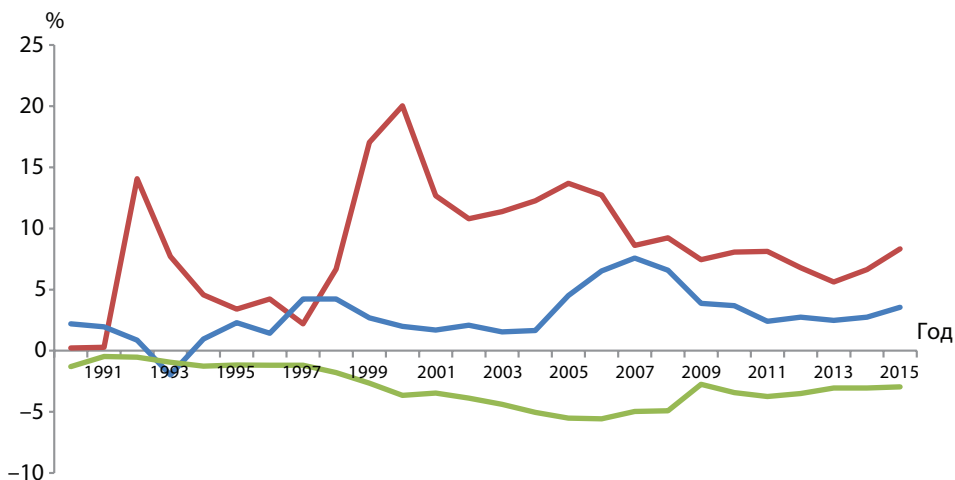


Рис. 9. Сальдо внешней торговли товарами и услугами, % ВВП:
 ■ Россия; ■ Китай; ■ США

Источник: рассчитано по данным Всемирного банка [3].

С учетом размеров только официального оттока капитала (609,1 млрд долл. в 1997–2015 гг.), объемов резервных фондов и золотовалютных резервов России, капиталовложений в основной капитал, разницы между совокупными накоплениями и инвестициями, а также потребностей экономики в инвестициях, средства, поступающие по каналам экспорта, могли бы стать весьма значительным источником модернизации экономики, в том числе обновления основных средств, как минимум — инвестиций в НИОКР, повышения заработной платы сотрудникам высокотехнологичных отраслей для предотвращения оттока специалистов из нашей страны.

В 1990–2014 гг., по данным Росстата, степень износа основных средств в целом по экономике увеличилась с 35,6 до 49,4%, в добыче полезных ископаемых на конец период составила 55,8%, а в обрабатывающих производствах — 46,9%. Однако в том же станкостроении износ в среднем составляет 70% [15, с. 18]. При этом в качестве приемлемого уровня текущего износа, позволяющего российским производителям конкурировать с импортерами, экспертами называется величина в 25–30%, а с учетом морального износа основных средств «минимальную совокупную потребность в инвестициях можно оценить минимум в 30–50 трлн руб. в год, что сопоставимо с уровнем годового ВВП» [20].

Подводя промежуточные итоги, отмечаем, что **зависимость экономики от узкого набора сырьевых товаров в экспорте, сверхэкспортизация, импортозависимость российской экономики, а также низкая либо снижающаяся конкурентоспособность национальных производителей — принципиальные особенности текущей экономической модели России**, приобретающие все более опасный характер с точки зрения перспектив устойчивого социально-экономического развития. При этом не менее важно выделить иные проявления зависимости экономики от внешнего рынка и сырья, чем наблюдаемые в сфере внешней торговли и производства.

По данным Министерства финансов РФ, в консолидированном бюджете страны в 2006–2015 гг. нефтегазовые доходы¹ составляли в среднем 25,4% [21; 22]. Однако влияние нефтегазового сектора (шире — топливно-энергетического комплекса) на экономику далеко не исчерпывается размером налоговых отчислений. Так, размер природной ренты, измеряемой Всемирным банком по разнице между себестоимостью добычи/производства природных ресурсов (*природного газа, нефти, угля, других минеральных продуктов, древесины*) на внутреннем рынке и соответствующими ценами мирового рынка,

1 Согласно ст. 96.6 Бюджетного кодекса РФ «Использование нефтегазовых доходов федерального бюджета» (в ред. Федерального закона от 8 марта 2015 г. № 25-ФЗ) нефтегазовые доходы формируются за счет отчислений по налогу на добычу полезных ископаемых, а также вывозных таможенных пошлин на нефть, природный газ и товары, выработанные из нефти.

для России в 1992–2013 гг. составлял в среднем 25,1% ВВП (пик в 43,2% ВВП достигнут в 2000 г.)¹. Следовательно, конъюнктура внешнего рынка сырья (нефти, газа, угля) способствовала преимущественной ориентации производителей сырьевых ресурсов на внешний рынок. И вот к чему это привело.

По оценке Института экономической политики им. Е. Гайдара, зависимость бюджета России от цен на нефть стремительно возрастала в течение 2000-х годов: если для обеспечения бездефицитности бюджета в 2000–2006 гг. достаточными были цены на нефть в диапазоне 20–40 долл. за баррель, то в 2008-м этот показатель вырос до 62 долл., в 2009-м — до 99, а в 2010 г. — до 105 долл. за баррель [23]. Потому неудивительно, что консолидированный бюджет России сводится с дефицитом в периоды обвала сырьевых цен на мировом рынке, как это происходило в 2009–2010 и 2013–2015 гг. (рис. 10).

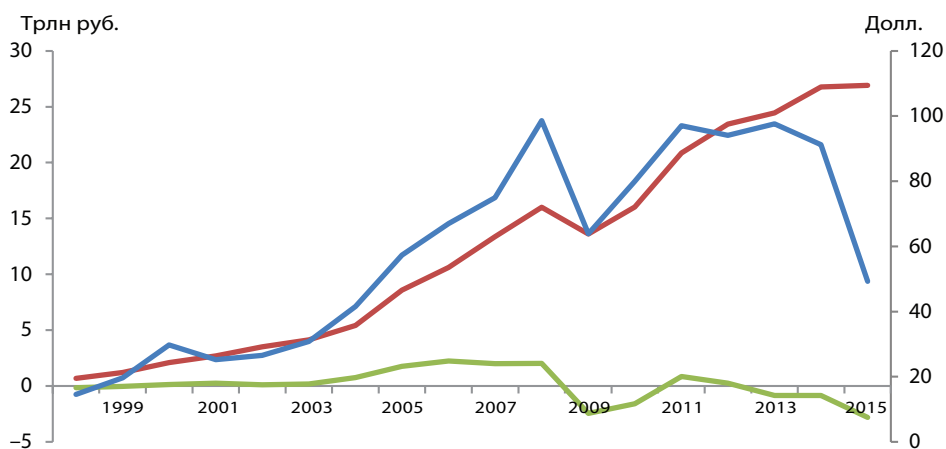


Рис. 10. Динамика доходов и сальдо консолидированного бюджета РФ и цен сырой нефти за баррель: — доходы консолидированного бюджета РФ, трлн руб.; — сальдо консолидированного бюджета РФ, трлн руб.; — мировая цена за 1 барр. сырой нефти, долл.

Источник: рассчитано по данным Центрального банка РФ [24] и Investing.com [25].

Заметим, что так называемый нефтяной дефицит бюджета наблюдался в России в 2006–2015 гг. постоянно. Это значит, что без существенных доходов от продажи сырья за границу Правительству России пришлось бы, ско-

¹ Для сравнения: размер природной ренты превышает показатели России только в случае таких стран, как Саудовская Аравия и Оман (42,3 и 38,8% ВВП соответственно), но гораздо ниже для таких специализирующихся на добыче природных ресурсов экономик, как Норвегия (13,8% ВВП) или Нигер (10,7% ВВП); доли мировых экономических держав многократно ниже — 0,2% ВВП для Германии, 1,1% для США, 5,6% для КНР.

рее всего, прибегать к долговому финансированию бюджета и отказываться от многих мер поддержки населения и экономики. Кроме того, **зависимость доходов бюджета от поставок сырья и энергоносителей**, мировые рынки которых, в отличие от продукции обрабатывающей промышленности, характеризуются повышенной волатильностью, делает бюджетное планирование в России подобным расчету вероятностей и в значительной степени **подрывает управляемость отечественной экономики в целом**.

Следует отметить также тот факт, что мировой рынок сырья (природных ресурсов) не просто неустойчив, но, по некоторым экспертным заключениям, подконтролен крупным торгово-финансовым синдикатам, а значит, ключевые котировки на нем зависят от предпочтений ключевых агентов соответствующих рынков [12, с. 261–262]. По меньшей мере, следовало бы помнить, что с момента завоевания нефтью нынешнего статуса ключевого товара мировой («нефтедолларовой») экономики ее цена всегда определялась совокупностью политических, в том числе военно-стратегических, экономических и природных факторов. В частности, общеизвестно, что большинство расчетов на мировом рынке нефти ведется в долларах. Поэтому именно динамика курса доллара, а также размеры внешней задолженности, военных расходов, банковских процентных ставок и прочие параметры экономики США оказываются ключевыми факторами движения мировых цен на нефть. Все это усугубляется также географической узостью основного объема поставок России. Так, в совокупном экспорте за 2015 г. на страны «расширенного» дальнего зарубежья (за пределами Евразийского экономического союза) приходилось 91,6%, в импорте — 92,2%. Если же смотреть на «поименный» состав списка основных внешнеторговых партнеров, то весьма показательным окажется тот факт, что большинство из них, если судить по вопросу о санкциях, проявляют к России далеко не только партнерский интерес (рис. 11).

Из 20 ведущих партнеров России во внешней торговле (77,4% внешнеторгового оборота в 2015 г.) не применяют санкции к ней только Китай, Турция, Республика Корея, Индия и Бразилия (доля в товарообороте в 2015 г. — 24,3%).

Примечательно, что санкционное давление на Россию со стороны Запада носит во многом традиционный характер. Достаточно вспомнить пример так называемой картельной блокады СССР¹, а также то, что инициатор последних

¹ «На протяжении 70 лет своего существования СССР находился в плотном кольце международной картельной блокады. Советские внешнеторговые организации вели переговоры и заключали контракты с компаниями, входившими в состав различных международных картелей. Торговля СССР с компаниями, не входившими в картели, была крайне затруднена. Именно поэтому мы могли торговать с Западом, лишь последовательно проводя политику государственной монополии внешней торговли. Без такой монополии международные картели могли бы грабить нас нещадно, устанавли-

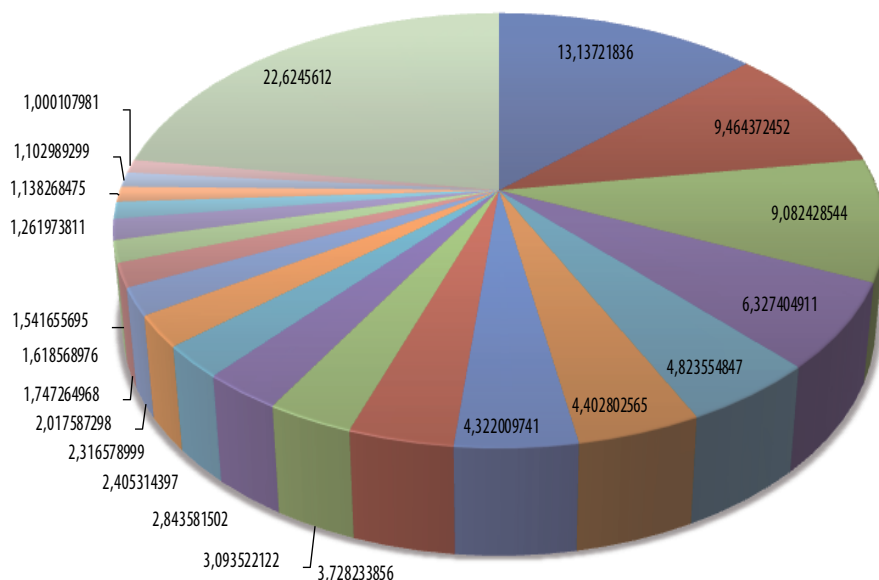


Рис. 11. Доли 20 ведущих партнеров во внешнеторговом обороте России в 2015 г., %:
 ■ Китай; ■ Германия*; ■ Нидерланды*; ■ Италия*; ■ Турция; ■ Япония*; ■ США*;
 ■ Республика Корея; ■ Украина*; ■ Польша*; ■ Франция*; ■ Великобритания*;
 ■ Финляндия*; ■ Бельгия*; ■ Индия; ■ Латвия*; ■ Чехия*; ■ Испания*; ■ Словакия*;
 ■ Бразилия; ■ прочие

Примечание: * — применяет экономические санкции против России.

Источник: рассчитано по данным UN Comtrade [28].

по времени экономических санкций в отношении России — США — в период 1918–2002 гг. применял подобные меры политического воздействия в 105 случаях к 75 странам мира с численностью населения, составляющей 52% мирового населения [12, с. 188]. При этом важно понимать, что учет идеологического, военно-стратегического и политического факторов в макроэкономическом анализе в высшей степени оправдан¹.

вая монопольно высокие цены на товары, импортируемые Советским Союзом, и монопольно низкие — на товары, поставляемые нами на Запад. До конца СССР не удавалось преодолевать фактор “картельной блокады”, его действие лишь смягчалось. Именно поэтому основополагающими принципами советской экономической политики была опора на собственные силы, а также приоритетное развитие торгово-экономических отношений со странами социалистического содружества» [26].

¹ Для подтверждения мысли приведем фрагмент выступления президента США Б. Клинтона на совещании Объединенного комитета начальника штабов США в 1995 г.: «Мы добились того, что собирался сделать президент Трумэн с Советским Союзом посредством атомной бомбы. Мы получили сырьевой придаток, не разрушен-

В результате чрезмерной зависимости от внешнего рынка, а также интеграции в мировую экономику как «сверхзадачи экономической политики» (пусть даже в качестве элемента периферийной ее части) **углубление кризисных процессов в мировой экономике и ужесточение внешнеэкономического режима в отношении нашей страны становятся все более значимыми факторами внутренней политики и непосредственно сказываются на перспективах развития России.**

Однако самым большим сдерживающим фактором в рамках сложившейся модели российской экономики является, по нашему мнению, финансовая система. И прежде всего установленная прямая зависимость размера денежной эмиссии в России от притока иностранной валюты (так называемая модель «currency board/валютного правления») [12, с. 257–259, 270–274; 29, с. 820], «поставщиком» которой по меньшей мере на 4/5 является сырьевой сектор, что делает российскую экономику заложником внешнеэкономической конъюнктуры (или договоренностей членов торгово-финансовых синдикатов) и крайне несамостоятельным игроком на международном рынке. По признанию экспертов, «в России создан такой эмиссионный механизм, который работает не на кредитование предприятий отечественной экономики и бюджета РФ, а на обслуживание западных экономик. Ведь накопление иностранных валют в международных резервах Центрального банка — фактически беспроцентное кредитование экономик тех стран, где создаются резервные валюты. Подобный механизм эмиссии национальных денег присущ странам зависимым, полуколониям. <...> Собственно и рубли назвать национальными деньгами трудно. Фактически это “зеленые доллары”, перекрашенные в национальные цвета зависимой страны под названием “РФ”» [29, с. 237].

Тяжесть сырьевого характера российской экономики, ориентированной во многом на внешний рынок, усугубляется тем обстоятельством, что имеющая стержневое значение добыча сырьевых ресурсов¹ обеспечивает, по данным Росстата, только 2% занятости населения в России. Количество формально ненужного для непосредственного обслуживания процессов добычи и транспортировки сырья населения (около 9/10 рабочей силы) остро ставит вопрос о самостоятельной глубокой переработке собственных сырьевых ресурсов и переходе к модели экономики, ориентированной на глубокую переработку сырья и большую роль внутреннего рынка.

ное атомной бомбой государство, которое было бы нелегко создать ...Расшатав идеологические основы СССР, мы сумели бескровно вывести из войны за мировое господство государство, составлявшее основную конкуренцию Америке» [27].

1 По данным Росстата, в 2003–2015 гг. на долю добывающей промышленности (добыча угля, сырой нефти и природного газа, металлических руд и прочих полезных ископаемых) приходилось в среднем 10,2% ВВП.

Таким образом, налицо слабые позиции России как в производстве и финансовом секторе, так и во внешней торговле. Причем проблемы в ВТК России — производные проблемы с уже сложившейся моделью существования отечественной экономики в системе международного разделения труда. На наш взгляд, отказ от уникальной позиции в мире эпохи СССР (как лидера социалистического блока) и стремление встроиться в чуждую экономическую систему (капитализм эпохи усиливающейся глобализации) потребовали от России переориентироваться на внешний рынок и перейти к доминированию добывающего и финансового секторов экономики. В результате возник порочный круг: деградация промышленного комплекса в условиях интеграции в мировой рынок приводит к ухудшению условий внешней торговли, что усугубляет деградационные тенденции в экономике, снижая конкурентоспособность отечественных производителей и усиливая зависимость от внешнего рынка. В этих условиях становится понятным, что **изменение характера и результатов функционирования ВТК может основываться только на** существенном и достаточном для смены модели развития **изменении государственной политики.**

О прочих принципиальных особенностях социально-экономической модели России, кроме уже рассмотренных (*высокая зависимость от внешнего рынка, доминирование интересов сырьевого сектора, донорский характер оттока капитальных и товарных ресурсов, несuverенность денежной системы*), следует сказать отдельно. Однако в первую очередь необходимо указать на идеологические ориентиры властей (идеи экономического либерализма периода формирования «Вашингтонского консенсуса») — как такие, которые предписывают осуществлять уход государства из экономики и позволяют упомянутым особенностям обрести системный характер.

К другим особенностям экономической модели можно отнести отсутствие полноценного внутреннего рынка товаров и услуг, его рассмотрение в качестве сегмента рынка мирового, где доминируют транснациональные корпорации (ТНК)¹. Этим обусловлены отсутствие стимулов со стороны государства по расширению платежеспособного спроса населения и использование инфляции в качестве основного ориентира экономической политики. Кроме того, высокая зависимость экономики от иностранных хозяйствующих субъектов и неподконтрольных государству юрисдикций. Эти явления во многом носят скрытый характер и слабо поддаются подсчету конкретных характеристик, однако экспертные оценки, связанные с анализом влияния офшорных схем управления, имеют дело с весьма внушительными цифра-

1 «Главная цель ТНК — не допустить появления и укрепления национального товаропроизводителя. Местные (национальные) власти для противостояния диктату ТНК лишены главной опоры — полноценного национального рынка с национальным товаропроизводителем» [12, с. 263].

ми (вплоть до 95% крупных производственных и финансовых организаций, управляемых из-за рубежа). Данная зависимость становится особенно ощутимой в условиях кризиса¹.

Последняя по счету принципиальная особенность текущей экономической модели России — отсутствие государственного контроля за трансграничным движением капитала, дополненное отказом Центрального банка РФ с 2014 г. управлять курсом рубля. В условиях доминирования в мире спекулятивного капитала уже не раз было доказано, что подобная либерализация движения финансов и валюты имеет самые тяжелые последствия для национальных экономик. И Россия не является здесь исключением². Необоснованность такой либерализации в сфере финансов и валютных операций для России связана в том числе с закреплением таких негативных явлений и процессов, как «экспорт» капиталов в страны-конкуренты в условиях дефицита инвестиций в обновление основных средств, рост масштабов спекулятивных операций на валютных рынках, а также офшорный характер управления экономикой.

При этом рассчитывать на иностранные инвестиции как основной источник капитальных ресурсов и технологий для модернизации российской экономики, что заявляется в качестве ключевого результата либерализации режима движения капиталов, не приходится хотя бы в силу доминирования конкурентных отношений на мировом рынке и четко выявленной начиная с 1990-х годов отрицательной связи целей развития России и ее геополитических конкурентов [14, с. 278–287]. Наконец, соотношение национальных инвестиционных ресурсов с прямыми иностранными инвестициями (рис. 12), а также отрицательная для России разница ввоза и вывоза прямых и портфельных инвестиций (соответственно –54,9 и –65,5 млрд долл. в 1997–2015 гг., по данным Всемирного банка) не оставляет сомнений в приоритетном значении внутренних источников капиталовложений для модернизации отечественной экономики над внешними.

1 «Украинские события очень хорошо показали подлую сущность украинской «оффшорной аристократии». Мы помним, что зимой Виктория Нуланд приехала в Киев и вызвала «на ковер» украинских олигархов, помним, что среди них был Ринат Ахметов, и она его разносила там в пух и прах. И этот олигарх стоял перед ней как двоечник. Она требовала от него наведения порядка на Украине, конечно, порядка в их понимании. Олигархи финансировали Майдан, они контролировали и даже присутствовали там. Это показывает наглядно, что такое «оффшорная аристократия». А у нас в России эта группа еще более развита, чем на Украине» [30; 12, с. 254–256, 264–269].

2 Подробнее см.: [12, с. 256–257, 269–270; 31, с. 8–10; 32, с. 17; 33, с. 13, 16, 133, 272, 290; 34, с. 41].

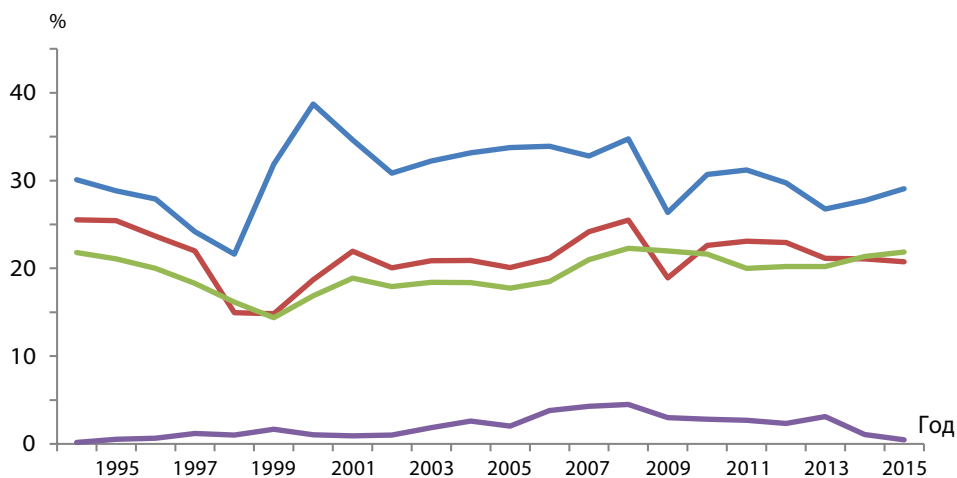


Рис. 12. Динамика инвестиционных ресурсов в экономике России, % ВВП:
■ норма сбережения; ■ норма накопления; ■ инвестиции в основной капитал;
■ ПИИ в Россию

Источник: рассчитано по данным Центрального банка РФ [24] и Всемирного банка [3].

В условиях сверхконкурентной мировой экономики ориентироваться на сохранение или улучшение позиций по инерции для России невозможно, особенно если учитывать, что современная экономика — экономика ТНК, в которую Россия вписана как подчиненный элемент, будучи одновременно по величине национального богатства самой обеспеченной страной мира. Потому в текущих условиях закономерно, что *ловушки глобализации*, подобные подчинению монополиям, *могут быть преодолены Россией только на пути выстраивания в стране единого народнохозяйственного комплекса*, обладающего достаточным уровнем самообеспечения.

На основе изложенных выше фактов и рассуждений наиболее актуальными, на наш взгляд, являются следующие выводы относительно целей и задач развития внешней торговли России.

1. Внешняя торговля — лишь одно из направлений экономической политики, для развития которого требуется согласование целей и задач всех ветвей экономической политики.
2. Основа и цель развития внешней торговли — улучшение состояния производственного комплекса (промышленности) как базы материального благосостояния.
3. Ключевые особенности модели функционирования современной российской экономики в системе международного разделения труда (*высокая зависимость от внешнего рынка, доминирование интересов сырьевого сек-*

тора, низкая либо снижающаяся конкурентоспособность национальных производителей, донорский характер оттока капитальных, товарных и человеческих ресурсов, несuverенность денежной системы, отсутствие полноценного внутреннего рынка товаров и услуг, зависимость экономики от иностранных хозяйствующих субъектов и неподконтрольных государству юрисдикций, отсутствие государственного контроля за трансграничным движением капитала и валюты) противоречат задачам развития и коренным интересам страны.

4. Модель экономики России требует серьезной трансформации, позволяющей преодолеть ее принципиальные недостатки, без чего рассчитывать на улучшение позиций России в мире и социально-экономическую устойчивость внутри невозможно.

5. Ставка в политике социально-экономического развития России должна делаться на контролируемые внутренние и внешние факторы и/или рынки, так как их отсутствие — причина (угроза) постоянной нестабильности.

6. Государство в России должно быть координатором процессов развития, в том числе за счет выработки и реализации оптимальной модели развития экономики, перехода от разрозненной и ослабляющей к многокомпонентной и системной политике, для чего требуется в первую очередь корректировка идейных ориентиров власти с прицелом на постоянное обеспечение суверенитета страны.

Источники

- [1] Интернет-портал Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: <<http://www.gks.ru/>>.
- [2] Интернет-портал Евразийской экономической комиссии. URL: <<http://www.eurasiancommission.org/>>.
- [3] Интернет-портал Всемирного банка (World Development Indicators). URL: <<http://databank.worldbank.org/>>.
- [4] Мировое производство и потребление станков за 2014 г. URL: <<http://stankomach.com/novosti/news46.html>>.
- [5] Хазин М. Глобальный кризис и Россия. URL: <<http://www.narodsobor.ru/view/publication/20332-mixail-hazin-qglobalnyj-krizis-i-rossiyaq>>.
- [6] Королев А. Россия в авиакатастрофе: почему гибнет российское гражданское авиастроение? URL: <<https://regnum.ru/news/polit/1463780.html>>.

- [7] A World of Oil. URL: <<http://www.gsmlondon.ac.uk/global-oil-map/#2014-exporters>>.
- [8] Fuel exports (% of merchandise exports). URL: <[http://world-statistics.org/index-res.php?code=TX.VAL.FUEL.ZS.UN?name=Fuel%20exports%20\(%20of%20merchandise%20exports\)#indicators](http://world-statistics.org/index-res.php?code=TX.VAL.FUEL.ZS.UN?name=Fuel%20exports%20(%20of%20merchandise%20exports)#indicators)>.
- [9] Дегтев А. Программа проектного финансирования: провал неизбежен. URL: <<http://rusrand.ru/events/programma-proektnogo-finansirovaniya-proval-neizbejen>>.
- [10] Мальцев В.А. Государственная стратегия развития как основа модернизации экономики в условиях глобализации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. М., 2012.
- [11] Trade Performance Index: Russian Federation. 2013. URL: <http://tradecompetitivenessmap.intracen.org/TPIC_Chart1.aspx?RP=643&SC=01&YR=2013>.
- [12] Катасонов В.Ю. Америка против России. Холодная война 2.0. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Книжный мир, 2015.
- [13] Березинская О., Ведев А. Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения // Вопросы экономики. 2015. № 1. С. 103–115.
- [14] Информация о результатах анализа состояния и развития станкостроения в государствах — членах ЕАЭС: Доклад Евразийской экономической комиссии. URL: <[http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/SiteAssets/Материалы в разделе Аналитика/Отраслевые обзоры/Информация о результатах анализа состояния и развития станкостроения в государствах-членах ЕАЭС.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/SiteAssets/Материалы%20в%20разделе%20Аналитика/Отраслевые%20обзоры/Информация%20о%20результатах%20анализа%20состояния%20и%20развития%20станкостроения%20в%20государствах-членах%20ЕАЭС.pdf)>.
- [15] Паршев А. Почему Россия не Америка. Книга для тех, кто остается здесь. М.: АСТ, 2009.
- [16] Кара-Мурза С.Г., Телегин С. Царь-холод, или Почему вымерзает Россия. М.: Алгоритм, 2003.
- [17] Катасонов В.Ю. Экономика Сталина / отв. ред. О.А. Платонов. М.: Институт русской цивилизации, 2014.
- [18] Болдырев Ю. Суверенитет государства: ценность или атавизм? URL: <<http://old.mgimo.ru/news/university/document228354.phtml>>.
- [19] Интернет-портал Всемирной торговой организации. URL: <<https://www.wto.org/>>.

- [20] Мощная, открытая, суверенная, финансовая. URL: <<http://solev.ru/ru/informatsiya/analiticheskie-stati/2539-moshchnaya-otkrytaya-suveren-naya-finansovaya.html>>.
- [21] *Кравченко Л.И.* Итоги государственной политики импортозамещения. URL: <<http://rusrand.ru/docconf/itogi-gosudarstvennoj-politiki-importo-zameshenija>>.
- [22] Интернет-портал Министерства финансов РФ. URL: <<http://minfin.ru/>>.
- [23] *Kazakova M. V.* Dependence of Russian Budget from Raw Materials Export. URL: <<http://iep.ru/en/dependence-of-russian-budget-from-raw-materials-export.html>>.
- [24] Интернет-портал Центрального банка РФ. URL: <<http://www.cbr.ru/>>.
- [25] Crude Oil Historical Data. URL: <<http://www.investing.com/commodities/crude-oil-historical-data>>.
- [26] *Катасонов В.Ю.* Мировая теневая экономика. URL: <<http://reosh.ru/mirovaya-tenevaya-ekonomika-karteli.html>>.
- [27] Наглый орел — 2007. URL: <<http://oko-planet.su/politik/politiklist/40176-naglyj-orel-prodolzhenie.html>>.
- [28] Интернет-портал UN Comtrade. URL: <<https://comtrade.un.org/db/>>.
- [29] *Катасонов В.Ю.* Капитализм. История и идеология «денежной цивилизации». Изд. 4-е, доп. М.: Институт русской цивилизации, 2015.
- [30] *Катасонов В.* Нужно устранить зависимость от иностранных подрядчиков и поставщиков. URL: <<http://www.russiapost.su/archives/20647>>.
- [31] Кризис запомнится надолго // Эксперт. 2009. № 46.
- [32] По законам военного времени // Эксперт. 2009. № 41.
- [33] *Стиглиц Дж.* Ревущие девяностые. Семена развала. М.: Современная экономика и право, 2005.
- [34] *Сумленный С.* Будущее за ответственными // Эксперт. 2009. № 46.

Repina D.¹

External trade of Russia: The goals and objectives of development with consideration of the key parameters of the socio-economic model

The article explores the dynamics and the current state of foreign trade complex of Russia in interrelation with general tasks of economic development. With the help of objective indicators the paper provides a comparative level of competitiveness of the Russian economy, as well as data on missed opportunities for industrial development. It also outlines the key risks of the current model of economic development, as well as factors that cause volatility in production and foreign trade complexes of Russia. Upon review of the analysis the authors suggest alternative principles for the implementation of the domestic and foreign economic policy of Russia to ensure a sufficient level of economic independence of the state.

Key words: *socio-economic model, foreign trade complex, the total level of costs, competitiveness of production, government regulation, governability of the economy.*

Статья поступила в редакцию 21 октября 2016 г.

¹ Repina Daria — a four-year student of National Research University “Higher School of Economics”, the faculty of World Economy and International Affairs, Bachelor. E-mail: <repdasha@gmail.com>.

Машиностроительная отрасль как перспективное направление технологичного экспорта России

Рассмотрено состояние экспорта продукции отечественного машиностроения за период 1991–2015 г. Выявлены тенденции развития и проблемы отрасли в отношении экспорта. Дана оценка динамики объемов российского экспорта машин и оборудования, его места в структуре мировой торговли, охарактеризованы позиции экспорта отрасли в разрезе стран и видов продукции. В результате анализа обоснована важность технологического развития отечественного машиностроения.

Ключевые слова: машиностроительная отрасль, экспорт продукции, ТН ВЭД, индекс инновационного развития, инновации, технологии.

Экспорт продукции обрабатывающей промышленности высокого и среднего передела способствует стоимостному и качественному росту показателей внешней торговли, улучшает структуру торгового баланса, а также служит индикатором уровня экономического развития страны. На фоне снижающихся цен на сырьевых рынках продукция с высокой добавленной стоимостью может стать двигателем роста всей экономики.

Согласно особому докладу специалистов Российского экспортного центра в 2015 г. доля продукции машиностроения в общем экспорте составила 8,3%, а в структуре неэнергетического экспорта — 22,4% [1]. Поиск новых сфер развития отечественного экспорта позволяет рассматривать машиностроительный сектор как одно из активно развивающихся направлений. В указанном докладе основными положительными результатами прошедшего года являются названы повышение товарной и географической диверсификации несырьевого экспорта России, освоение перспективных направлений — рынков развивающихся стран, включение производственных процессов в глобальные цепочки добавленной стоимости. Все это говорит о векторе в сторону развития высокотехнологичного экспорта: вклад несырьевого экспорта в ВВП в 2015 г. составил 14,1%. На фоне существенного падения стоимостных пока-

¹ Туровец Юлия Валерьевна — магистрант факультета мировой экономики и мировой политики Национального исследовательского института «Высшая школа экономики». E-mail: <jturovets25@yandex.ru>.

зателей несырьевого экспорта (–27% в 2015 г. по сравнению с 2014 г.), наблюдалась положительная тенденция роста физических объемов высокотехнологичного экспорта [1]. Данный факт доказывает: технологичная продукция отечественного производства может быть востребованной на внешних рынках и способна стать таковой в ближайшей перспективе.

В институциональной плоскости также произошли существенные изменения в развитии экспорта: создана интегрированная структура, функционирующая в интересах и для экспортеров, призванная оказывать национальному бизнесу, выходящему на рынки зарубежных стран, финансовую и нефинансовую поддержку (Федеральный закон от 29 июня 2015 г. № 185-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон О банке развития и статью 970 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации»). Тем не менее наметившаяся тенденция по консолидации усилий государства и частного бизнеса в области развития высокотехнологичных отраслей промышленности подтверждает высокий приоритет поддержки экспорта. Еще более важным вопросом является следующий: будут ли меры по поддержке экспорта, предприняты вовремя, смогут ли они ускорить процесс технологической модернизации. Все это станет ясно в ближайшие годы. Чтобы технологичные сектора промышленности смогли быть представлены на внешних рынках, необходимо обеспечить систематическую комплексную поддержку со стороны государства по наращиванию объемов экспорта, ускорить и усовершенствовать практику деятельности, упростить административные и иные процедуры.

Анализ внешней торговли отечественной продукцией машиностроения

В России роль обрабатывающих производств с высокой добавленной стоимостью в промышленности традиционно была довольно высока. Как известно, состояние отраслей с высокой степенью обработки отражает доминирующий уровень технологии. Со времен Первой промышленной революции и до сегодняшнего дня первостепенная роль в процессе становления конкурентоспособной национальной экономики принадлежит технологиям и инновациям. Современные концепции технико-экономического развития общества утверждают, что страны с развитым промышленным сектором создают продукцию высокой степени обработки и значительной долей добавленной стоимости, что позволяет удерживать лидирующие позиции в международной торговле. Движущей силой процесса, таким образом, является интеллектуальный потенциал страны, формирование которого становится залогом успеха научно-технического прогресса.

Практически на всех этапах технологического развития общества машиностроение приобретало особенную значимость, однако своего расцвета достигло во время Второй промышленной революции; в период третьего технического уклада (ТУ) флагманами технического прогресса выступа-

ли тяжелое и электротехническое машиностроение, а уже в четвертом ТУ (1930–1970) лидером стало автомобилестроение. В пятом ТУ (1970–2020) продукция машиностроения, равно как и подотрасли самого машиностроения, служили основой для развития более технологичных производств¹.

Современную индустрию машин и оборудования невозможно изучать в отрыве от советского прошлого, оказавшего непосредственное влияние на дальнейшее развитие отечественного машиностроительного комплекса. Очевидно, следует рассмотреть состояние отраслей машиностроения в ретроспективе, выделив два основных периода: 1) 1990–2000 гг. (период спада); 2) 2001–2015 гг. (период восстановления).

Комплексная оценка обрабатывающих производств позволяет говорить о том, что российское машиностроение в 1990-е годы пережило тяжелый кризис: падение объемов производства, резкое уменьшение спроса, разрушение технологических цепочек, моральное и материальное изнашивание основного капитала, низкая рентабельность в отрасли, низкая оплата труда и др. [2, с. 34]. Одной из главных причин стал распад народно-хозяйственных связей, затронувший промышленность в целом. Негативные последствия кризиса заметны до сих пор: часть производственных площадей пустует, часть вновь задействована в производственном процессе, часть сдается в аренду в основном под непромышленные нежилые помещения. Во второй половине 1990-х годов постепенно наметился курс на адаптацию к новой системе хозяйствования. В СССР темпы роста обрабатывающей промышленности превосходили темп роста добывающих отраслей: по данным на 1987 г. 132% против 115% соответственно [Там же, с. 32].

Процессы, охватившие промышленность России в тот период, хорошо видны на примере станкостроения, которому отводится особая роль ввиду того, что продукция этой отрасли определяет материально-техническую базу всей промышленности: в 1987 г. было произведено 156 тыс. шт. металлорежущих станков, а в 2000 г. — уже только 8,9 тыс. шт. [Там же, с. 38].

Как отмечалось выше, такая ситуация была вызвана целым рядом причин системного характера. В начале 1990-х годов изношенность материально-технической базы в отрасли приближалась к 50% (47,5% в 1990 г.), в 2000 г. эта цифра составила уже 55,3%. При этом наблюдалось снижение загрузки производственных мощностей, более низкая рентабельность по сравнению с другими отраслями и ее снижение: если в 1997 г. она составила 8%, то в 2004 г. — 7,05% [3, с. 31–46].

¹ Для справки: Первая промышленная революция состоялась в 1780–1870 гг., Вторая в 1870–1969 гг., Третья, по мнению специалистов, приходится на 1969 г. и по настоящее время.

Таблица 1

Удельный вес экспорта в производстве отдельных видов машиностроительной продукции СССР, % общего объема производства в натуральном выражении

Вид продукции	Год										Темп роста, %
	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990				
Металлорежущие станки	7,8	5,3	6,4	6,8	7,1	7,3	6,7	85,89			
Кузнечно-прессовое оборудование	3,6	2,9	2,8	3,5	4,2	3,7	3,2	88,89			
Прокатное оборудование	12,3	16,2	10,8	6,6	3,6	10,8	5,4	43,90			
Оборудование для пищевкусовой промышленности	14,5	4,8	6,6	6	4,4	3,7	4,9	33,79			
Оборудование для текстильной промышленности	24,1	12,2	12,5	19,2	20,2	19,3	29,2	121,16			
Оборудование для химической промышленности	7,7	5,3	6,4	7,2	11	9,6	10,4	135,07			
Оборудование для лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности	34,5	28,6	27,8	36,5	42,3	23,1	32,5	94,20			
Оборудование для полиграфической промышленности	9	17,7	13,1	11,6	3,1	7	11,7	130			
Тракторы	11,4	6,9	6,9	7,7	8,9	10	7,4	64,91			
Легковые автомобили	24,9	20	23	25,5	27,1	30,1	28,4	114,06			

Источник: [4].

Из табл. 1 видно, что по сравнению с 1980 г. в 1990 г. произошел спад по многим видам машиностроительной продукции, которые СССР поставлял на внешние рынки. Эта тенденция характерна для всех перечисленных в табл. 1 видов продукции. С меньшим темпом в 1990 г. увеличился вывоз на внешние рынки легковых автомобилей (14,06%), оборудования для текстильной промышленности (21,16%). Наиболее сильное падение объемов экспорта зафиксировано по оборудованию для пищевкусовой промышленности — лишь 4,9% в 1990 г. по сравнению с 14,5% в 1980 г. Среди экспортируемых товаров уменьшилась и доля прокатного оборудования с 12,3% в 1980 г. до 5,4% в 1990 г. Меньшие, но все же чувствительные изменения, отмечены и по тракторам — в структуре потеря 4 п.п. По остальным приведенным в табл. 1 видам продукции также наблюдалось уменьшение доли в общей структуре экспорта. В целом структурное распределение машиностроительной продукции в экспортном портфеле СССР не претерпело радикальных изменений: около трети производимого оборудования для целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности, текстильной промышленности и легковых автомобилей приходилось на экспорт.

По большинству перечисленных видов машиностроительной продукции (табл. 2) в 1990 г. по сравнению с 1980 г. наблюдалось значительное увеличение. Исключение составили металлорежущие станки (падение с 14 тыс. шт. в 1980 г. до 10,1 тыс. шт.) тракторы (уменьшение на 9,1 тыс. шт.) и автобусы (в 1990 г. выпущено на 242 автобуса меньше, чем в 1980 г.). При этом значительно возросли объемы экспорта телевизоров: на 975 шт. по сравнению с 1980 г.

В 1999 г. произошли первые положительные сдвиги в отрасли, однако связаны они были с ростом стоимости импортных машин и оборудования при слабой национальной валюте [2, с. 34]. И только начиная с 2001 г. по большинству продукции Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) Россия начала наращивать объемы экспорта (табл. 3).

Учитывая разнородный характер секторов и подотраслей, составляющих машиностроительную отрасль, для различных целей анализа используются различные классификации. Одним из распространенных и общепринятых является деление машиностроения на электротехническое и транспортное, а также станкостроение. Более обобщающим является разбивка машиностроительного комплекса на два блока — машиностроение и транспортное оборудование. В международной классификации SITC Rev. 4 — это раздел 7 [5], включающий девять подразделов: энергетическое машиностроение; специализированное машиностроение; оборудование для металлообработки; общее машиностроение; офисное оборудование и оборудование для обработки данных; теле- и коммуникационное оборудование; электрическое оборудование, приборы и устройства; автомобильный транспорт; другое оборудование. Российская ТН ВЭД соответствует Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (далее — ГС), принятой Всемирной таможенной организацией (ВТамО). В ГС также прослеживается данный признак классификации — секции XVI (ТН ВЭД 84 и 85) и XVII (ТН ВЭД 86, 87, 88, 89) [6]. Для целей данного анализа были использованы данные ГС.

Таблица 2

Экспорт отдельных видов машиностроительной продукции СССР, в натуральном выражении

Вид продукции	Год										Темп роста, %
	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1990	1990	1990	
Металлорежущие станки, тыс. шт.	14	7,9	9,1	8,9	9	9	10,1	10,1	10,1	10,1	72,14
Кузнечно-прессовое оборудование, млн руб.	29,3	40,2	41,7	43,6	52,8	54,4	56,6	56,6	56,6	56,6	193,17
Энергетическое оборудование, млн руб.	885	1565	1260	1290	1394	1656	1563	1563	1563	1563	176,61
Электротехническое оборудование, млн руб.	130	158	185	214	234	202	270	270	270	270	207,69
Оборудование для пищевой промышленности, млн руб.	120	73,6	86,9	109	84,4	87,6	109	109	109	109	90,83
Оборудование для текстильной промышленности, млн руб.	155	137	141	179	198	226	325	325	325	325	209,68
Оборудование для химической промышленности, млн руб.	89,5	104	124	103	142	172	181	181	181	181	202,23
Оборудование для лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности, млн руб.	46,7	49	50,2	54,2	72,9	40,4	56,8	56,8	56,8	56,8	121,63
Тракторы, тыс. шт.	50,7	39	39,1	41,4	47,8	51,3	41,6	41,6	41,6	41,6	82,05
Сельскохозяйственные машины, млн руб.	221	273	268	287	398	292	325	325	325	325	147,06
Грузовые автомобили, тыс. шт.	41,9	39,6	38,9	40,7	36,3	37,9	47	47	47	47	112,17
Автобусы, шт.	2580	2404	2919	2786	2904	2583	2338	2338	2338	2338	90,62
Легковые автомобили, тыс. шт.	329	266	306	330	341	385	361	361	361	361	109,73
Телевизоры, тыс. шт.	690	839	1045	1101	1231	1090	1665	1665	1665	1665	241,30
Радиоприемники, тыс. шт.	1021	1255	1236	1090	1113	838	1095	1095	1095	1095	107,25

Источник: [4].

Таблица 3
Объемы экспорта продукции машиностроения России в 2001–2015 гг., млн долл.

Код продукции ТН ВЭД ЕАЭС	Название продукции	2001 г.	2005 г.	Темп роста к 2001 г., %	2010 г.	Темп роста к 2005 г., %	2015 г.	Темп роста к 2010 г., %
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части	3 314 815	4 213 187	127	5 283 175	125	8 677 455	164,2
85	Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности	1 348 996	1 851 386	137	2 518 085	136	3 458 775	137,4
86	Железнодорожные локомотивы или моторные вагоны трамвая, подвижной состав и их части; путевое оборудование и устройства для железных дорог или трамвайных путей и их части; механическое (включая электромеханическое) сигнальное оборудование всех видов	171 677	493 055	287	397 514	81	568 340	143,0
87	Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности	874 792	2 024 619	231	1 244 653	61	2 728 435	219,2
88	Летательные аппараты, космические аппараты и их части	345 518	726 630	210	0	-	1 914 742	-
89	Суда, лодки и плавучие конструкции	508 951	564 978	111	1 553 101	275	1 247 084	80,3

Источник: [7].

Теперь перейдем к оценке второго периода развития российского машиностроения. Среди приведенных в табл. 4 видов продукции наиболее существенный рост в 2015 г. по отношению к 2010 г. установлен по 87-й товарной группе, объединяющей транспортное оборудование и их части: увеличение на 119,2%, еще более значительный показатель прироста наблюдался в 2005 г. (131%); однако в 2010 г. по сравнению с 2005 г. произошло значительное сокращение экспорта с 2,024 млн до 1 244 млн долл., что объясняется общемировым спадом экономической активности вследствие финансового кризиса 2007–2008 гг. Нарастили объемы экспорта отечественные предприятия, выпускающие оборудование и механические устройства, реакторы, части к ним (товарная группа 84): положительная тенденция выражена приростом в период 2001–2005 гг. (+27%), в период 2005–2010 гг. (+25%), а в период 2010–2015 гг. объем экспорта возрос более, чем в 1,5 раза (+64,2%) и составил 8,677 млн долл.

Нестабильная динамика была зафиксирована по железнодорожному и трамвайному составу, путевому оборудованию (86-я группа ТН ВЭД): с 2001 по 2005 г. и с 2010 по 2015 г. было отмечено увеличение на 187 и 43%, соответственно, тогда как в период 2005–2010 гг. произошло сокращение с 493 млн до 397 млн долл., хотя показатели 2005 г. превышены. Стабильная тенденция на увеличение объемов вывозимой продукции наметилась по электротехническому оборудованию (85-я товарная группа): во все рассматриваемые периоды темп прироста сохранялся на уровне 36–37%. За период 2001–2015 г. возросший экспорт аэрокосмической отрасли (88 ТН ВЭД) составил 1,914 млн долл., что значительно выше показателя 2005 г. (726 млн долл.). Лишь по продукции судостроительной отрасли (89 ТН ВЭД) за период 2010–2015 гг. наметился спад с 1,553 млн до 1,247 млн долл., тогда как за период 2005–2010 гг. произошел рост практически в 2 раза.

Несмотря на периодические колебания, по всем приведенным группам машиностроительной продукции происходил подъем, однако неравномерный. Каждая группа продукции включает ряд позиций, которые вносят решающий вклад в формирование экспортного потенциала. Рассмотрим более детально каждую из них.

В табл. 4 представлены данные о перспективных товарных группах машиностроительной отрасли. Для оценки использованы показатели доли отдельных видов продукции в общей структуре экспорта, а также прирост объемов экспорта за указанные периоды. Наибольший удельный вес по 84-й группе продукции приходится на пять товарных позиций: на турбореактивные двигатели и газовые турбины приходится 0,51% экспорта, ядерные реакторы и ТВЭЛы — 0,41, принадлежности для счетных и вычислительных машин — 0,33, счетные и вычислительные машины — 0,13, машины и оборудование для обработки материалов с изменением температуры и продукции и арматуру для различных емкостей по 0,11%. Темп прироста последних в 2014–2015 г. составил порядка 25–30%, хотя ранее объемы данной продукции падали. Поэтому можно сказать, что рост по итогам 2015 г. позволил в случае с машинами для обработки

Таблица 4
Наиболее перспективные группы продукции машиностроения России в 2001–2015 гг., млн долл.

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Товарная позиция	Доля в общей структуре экспорта, %				Экспорт в стоимостном выражении в 2015 г., тыс. долл.	Рост экспорта в стоимостном выражении, %						
		2001	2005	2010	2015		2001– 2002	2004– 2005	2009– 2010	2014– 2015			
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части												
8411	Двигатели турбореактивные и турбовинтовые, газовые турбины прочие	0,48	0,22	0,31	0,51	1 761 169	7	16	18	-1			
8401	Реакторы ядерные; тепловыделяющие элементы (твэлы), необлученные, для ядерных реакторов; оборудование и устройства для разделения изотопов	0,57	0,32	0,4	0,41	1 420 734	13	-8	25	-2			
8473	Части и принадлежности (кроме футляров, чехлов для транспортировки и аналогичных изделий), предназначенные исключительно или в основном для машин товарных позиций 8469–8472	0	0	0	0,33	1 133 501	188	-15	16	70			
8471	Вычислительные машины и их блоки; магнитные или оптические считывающие устройства, машины для переноса данных на носители информации в кодированной форме и машины для обработки подобной информации, в другом месте не поименованные или не включенные	0,03	0,02	0,02	0,13	443 932	151	-5	-41	-60			
8419	Машины, оборудование промышленное или лабораторное с электрическим или неэлектрическим нагревом (исключая печи, камеры и другое оборудование товарной позиции 8514) для обработки материалов в процессе с изменением температуры	0,14	0,06	0,02	0,11	376 968	-16	7	-16	31			

8412	Двигатели и силовые установки прочие	0,1	0,05	0,04	0,09	314 869	-14	40	72	38
85	Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности									
8544	Провода изолированные (включая эмалированные или анодированные), кабели (включая коаксиальные кабели) и другие изолированные электрические проводники с соединительными приспособлениями или без них; кабели волоконно-оптические, составленные из волокон С...	0,12	0,07	0,04	0,1	353 625	-22	12	-31	-14
8526	Аппаратура радиолокационная, радионавигационная и радиоаппаратура дистанционного управления	0,09	0,11	0,08	0,09	308 701	6	22	-16	67
8528	Мониторы и проекторы, не включающие в свой состав приемную для телевизионную аппаратуру; аппаратура приемная для телевизионной связи, включающая или не включающая в свой состав широкоэшелетельный радиоприемник или аппаратуру, записывающую или воспроизводящую...	0,01	0	0,05	0,08	275 527	-88	8	376	-50
8537	Пульги, панели, консоли, столы, распределительные щиты и основания для электрической аппаратуры прочие, оборудованные двумя или более устройствами товарной позиции 8535 или 8536, для управления или распределения электрического тока, в том числе включающие...	0,04	0,06	0,04	0,06	197 107	25	105	-22	-29
8529	Части, предназначенные исключительно или в основном для аппаратуры товарных позиций 8525–8528	0,05	0,05	0,05	0,06	194 065	9	27	-13	-26
8517	Аппараты телефонные, включая аппараты телефонные для сотовых сетей связи или других беспроводных сетей связи; прочая аппаратура для передачи или приема голоса, изображений или других данных, включая аппаратуру для коммуникаций в сети	0,01	0,01	0,02	0,05	181 124	3	27	-32	-38

Таблица 4 (продолжение)

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Товарная позиция	Доля в общей структуре экспорта, %				Экспорт в стоимостном выражении в 2015 г., тыс. долл.	Рост экспорта в стоимостном выражении, %			
		2001	2005	2010	2015		2001– 2002	2004– 2005	2009– 2010	2014– 2015
8501	Двигатели и генераторы электрические (кроме электродвигательных установок)	0,1	0,06	0,05	0,05	179 146	-2,5	45	32	-15
8504	Трансформаторы электрические, статические электрические преобразователи (например, выпрямители), катушки индуктивности и дроссели	0,04	0,03	0,03	0,05	174 411	9	40	-21	-4
8543	Машины электрические и аппаратура, имеющие индивидуальные функции, в другом месте данной группы не полменованные или не включенные	0,04	0,04	0,02	0,04	141 709	56	51	-15	-23
8523	Диски, ленты, твердотельные энергозависимые устройства хранения данных, «интеллектуальные карточки» и другие носители для записи звука или других явлений, записанные или незаписанные, включая матрицы и мастер-диски для изготовления дисков, кроме изделий	0,01	0	0,03	0,04	138 711	26	-16	-3	7
8536	Аппаратура электрическая для коммутации или защиты электрических цепей или для подсоединений к электрическим цепям или в электрических цепях (например, выключатели, переключатели, прерыватели, реле, плавкие предохранители, гасители скачков напряжения...)	0,05	0,04	0,03	0,03	119 690	8	23	-16	-27
8545	Электроды угольные, угольные щетки, угли для ламп или батареек и изделия из графита или других видов углерода с металлом или без металла, прочие, применяемые в электротехнике	0,04	0,03	0,04	0,03	115 886	-5	7	22	-19
8516	Электрические водонагреватели безынерционные или аккумулярующие, электронагреватели погружные; электрооборудование обогрева пространства и обогрева грунта, электротермические аппараты для ухода за волосами...	0,01	0,01	0,01	0,03	111 988	-5	50	-6	-33

8502	Электрогенераторные установки и вращающиеся электрические преобразователи	0,05	0,01	0,01	0,01	0,03	109 461	-72	-54	-3	-39
8525	Аппаратура передающая для радиовещания или телевидения, включающая или не включающая в свой состав приемную, звукозаписывающую или звуковоспроизводящую аппаратуру; телевизионные камеры, цифровые камеры и записывающие видеокамеры	0,01	0,01	0,01	0,03	87 664	127	-41	-10	14	
86	Железнодорожные локомотивы или моторные вагоны трамвая, подвижной состав и их части; путевое оборудование и устройства для железных дорог или трамвайных путей и их части; механическое (включая электромеханическое) сигнальное оборудование всех видов										
8606	Вагоны железнодорожные или трамвайные, грузовые несамоходные	0,02	0,08	0,01	0,07	257 344	91	-1	-77	-2	
8607	Части железнодорожных локомотивов или моторных вагонов трамвая или подвижного состава	0,08	0,08	0,06	0,05	166 533	7	35	56	-37	
87	Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности										
8703	Автомобили легковые и прочие моторные транспортные средства, предназначенные главным образом для перевозки людей (кроме моторных транспортных средств товарной позиции 8702), включая грузопассажирские автомобили-фургоны и гоночные автомобили	0,3	0,25	0,06	0,32	1 109 783	18	9	8	-26	
8705	Моторные транспортные средства специального назначения, кроме исполняемых для перевозки пассажиров и грузов	0,1	0,07	0,06	0,15	512 694	-3	20	-24	21	
8704	Моторные транспортные средства для перевозки грузов	0,19	0,2	0,06	0,13	451 529	92	29	-36	-11	
8708	Части и принадлежности моторных транспортных средств товарных позиций 8701–8705	0,11	0,15	0,06	0,1	339 572	11	21	-6	-33	

Таблица 4 (окончание)

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Товарная позиция	Доля в общей структуре экспорта, %				Экспорт в стоимостном выражении в 2015 г., тыс. долл.	Рост экспорта в стоимостном выражении, %			
		2001	2005	2010	2015		2001– 2002	2004– 2005	2009– 2010	2014– 2015
8701	Тракторы (кроме тракторов товарной позиции 8709)	0,08	0,05	0,03	0,04	141 783	-41	41	-49	45
8716	Прицепы и полуприцепы; прочие несамостоятельные транспортные средства; их части	0,02	0,02	0,03	0,02	76 584	7	45	-29	4
88	Летательные аппараты, космические аппараты и их части									
8802	Летательные аппараты прочие (например, вертолеты, самолеты); космические аппараты (включая спутники) и суборбитальные и космические ракеты-носители	0,28	0,26	0	0,56	1 914 481	594	-73		69
89	Суда, лодки и плавучие конструкции									
8906	Суда прочие, включая военные корабли и спасательные суда, кроме гребных лодок	0,16	0,01	0	0,18	630 294	-91	255	-75	590
8901	Суда круизные, экскурсионные, паромы, грузовые суда, баржи и аналогичные плавучие средства для перевозки пассажиров или грузов	0,19	0,16	0,23	0,12	401 321	68	22	113	8
8904	Буксиры и суда-толкачи	0,01	0,01	0,04	0,04	129 938	38	31	84	175
8905	Плавучие маяки, пожарные суда, земснаряды, плавучие краны и прочие плавучие средства, для которых судостроительное качество является второстепенными по сравнению с их основной функцией; доки плавучие; плавучие или работающие под водой буровые или эксплуатационные платформы	0,05	0,02	0,11	0,02	53 669	1	-50	981	-79

Источник: [8]

материалов с изменением температуры вернуться к уровню 2001 г. Объемы экспорта арматуры для емкостей в 2002 г. резко снизились (–60%), ввиду чего рост на 25% не позволяет выйти на достигнутые в 2001 г. позиции. Экспорт вычислительных машин и прочих машин для обработки данных в 2002 г. показал хорошую динамику (+151%), однако далее темп прироста сильно сократился и в 2015 г. по сравнению с 2014 г. и достиг 60%-ного падения.

По основной группе продукции машиностроения (84 ТН ВЭД) торговыми партнерами России приобретались турбореактивные двигатели и газовые турбины. В 2005 г. их доля в стоимостной структуре экспорта снизилась до 0,22% с 0,48% в 2001 г., однако уже в 2015 г. данный показатель составил 0,51% (1 761 млн долл.). В 2014–2015 гг. предыдущие темпы прироста в 16–18% замедлились. Второе место в 84-й номенклатуре с долей в 0,41% занимают реакторы, ТВЭЛы и прочее оборудование атомной энергетики, общий объем экспорта которого составил в 2015 г. 1,420 млн руб. В 2015 г. наметилось замедление темпов роста экспорта данного вида продукции на 2%.

Группе электрических машин и их частей (85 ТН ВЭД) присущи следующие характеристики. По большинству товарных позиций в 2015 г. зафиксирован спад, кроме радиолокационной, радионавигационной и радиоаппаратуры дистанционного управления (ТН ВЭД 8526), устройств хранения данных и других носителей для записи звука и других явлений (ТН ВЭД 8523), аппаратуры передающей для радиовещания или телевидения (ТН ВЭД 8525) — здесь наблюдался в 2015 г. прирост объемов экспорта в стоимостном выражении соответственно 67, 7 и 14%. Тем не менее ни по одной позиции не наблюдался стабильный рост без разрывов. Взрывной рост (+376%) отмечен в 2010 г. по сравнению с 2009 г. по мониторам, проекторам и другой аналогичной аппаратуре (8528 ТН ВЭД). Наибольший спад в 2015 г. по данной группе наблюдался в экспорте интегральных схем (–65%). По остальным видам электрических машин и оборудования спад составил в 2015 г. 4–50%. В 85-й ТН ВЭД группе наибольшую долю в экспорте образуют провода изолированные и кабели — увеличение по удельному весу с 0,04% в 2005 г. до 0,10% в 2015 г.; в 2015 г. радиолокационное оборудование (0,09%); мониторы и проекторы (0,08%); двигатели и генераторы электрические (0,05%), доля которых снизилась по сравнению с 2001г.; аппараты телефонные и прочее оборудование данного типа (0,05%); пульты, панели и прочие устройства (0,06%).

Продукция железнодорожного машиностроения формирует 86-ю ТН ВЭД. Россия в 2015 г. вывозила различные виды вагонов (0,07%), однако в меньших объемах, чем в 2014 г. (–2% объема); сократился экспорт и частей подвижного состава — 0,05% (–37%).

В 2015 г. 0,56% экспорта приходилось на летательные и космические аппараты, а также их части. В сравнении с 2005 г. произошло наращивание экспорта данного вида продукции (+69%). Всего реализовано на внешних рынках продукции аэрокосмической отрасли на 1 914 млн долл.

Удельный вес экспортной продукции судостроительной отрасли в 2015 г. варьируется от 0,2 до 0,18%. Стабильное наращивание экспорта отмечено по буксирам и судам-толкачам (+175%), в то время как в 2010 г. по сравнению с 2009 г. прирост составлял 84%, в более ранние периоды — порядка 30–40%. Аналогичная положительная тенденция прослеживается и по категории пассажирских судов: в 2015 г. темп прироста замедлился (+8%) по сравнению с 113% прироста в 2010 г. В 2015 г. значительно возрос и экспорт прочих судов (+590%).

Несмотря на то что по многим видам продукции отмечались довольно высокие темпы прироста, зачастую приведенные цифры отражают попытку достичь уровня начала 1990-х годов.

На транспортное машиностроение отведена 87-я группа ТН ВЭД, кроме железнодорожного транспорта. Среди этого вида машиностроения наибольшая часть (0,32%) приходится на легковые автомобили (группа ТН ВЭД 8703), хотя в 2015 г. наметился спад (–26%) к 2014 г. На 21% увеличился экспорт моторных транспортных средств специального назначения (+21% к 2014 г.) с удельным весом в 0,15% объема экспорта, а тракторов на 45%. Хотя тракторов в 2015 г. было экспортировано больше, чем в 2014 г.

Приведенные данные позволяют сделать несколько выводов. На указанный период (с 2001 по 2015 г.) экспорт продукции машиностроения происходил неравномерно: наблюдалось и значительное падение его объемов, и увеличение. Темп прироста колебался от минимальных значений до резких скачков в сторону как увеличения, так и уменьшения. Лишь некоторые отрасли смогли сохранить положительную траекторию роста экспорта. Основными экспортными статьями в структуре машиностроения на протяжении 2001–2015 гг. являлись летательные и комические аппараты (1 914 481 млн долл.); легковые автомобили другие моторные транспортные средства (1 109 783 млн); турбореактивные двигатели и газовые турбины (1 761 169 млн); ядерные реакторы, ТВЭЛы и другое оборудование для изотопов (1 420 734 млн долл.). Следует отметить, что названные отрасли отмечаются высоким уровнем развития технологии.

Мировые тенденции в торговле продукцией машиностроительной отрасли

В контексте ускоряющегося технологического развития машиностроительный сектор приобретает для России еще большее значение. В последнее время преобладает тенденция, согласно которой экспортную продукцию подразделяют на категории технологичности, выделяя при этом высокотехнологичный, среднетехнологичный и низкотехнологичный экспорт. В методике ОЭСР высокотехнологичный экспорт — продукция, выпуск которой требует высокого уровня *научно-исследовательской деятельности*

(R&D intensity). В эту группу на сегодняшний день входят аэрокосмическая отрасль, производство компьютерной техники, фармацевтическая продукция, научные инструменты и приборы, электрическое машиностроение [9].

Данные Всемирного банка показывают, что в 2014 г. мировой объем экспорта высокотехнологичной продукции составил 2,147 трлн долл., объем аналогичного российского экспорта — 9,842 млрд долл. При этом следует отметить, что в 2009 г. наметился стабильный возрастающий тренд: в 2014 г. прирост в +80,3% по сравнению с 2009 г. [10]. От общего количества произведенных российских товаров на продукцию хай-тек приходится 11,45%, причем с 2012 г. заметен постоянный рост.

По данным Евростата, в экспорте стран Европейского Союза на продукцию технологий среднего уровня приходится более 50%. Вместе с тем доля экспортируемой продукции высоких технологий с каждым годом увеличивается [11].

Таким образом, технологии среднего уровня — основа современной промышленности в рамках сменяющихся технологических укладов. Машиностроение, включая многочисленные подотрасли разной технологической конфигурации, большей частью соответствует среднетехнологичным отраслям. Ниже приведена классификация производственных отраслей по технологическому признаку:

- высокотехнологичные отрасли — производство летательных и космических аппаратов, радио-, теле- и коммуникационных приборов, офисного оборудования и компьютерной техники, фармацевтическая отрасль, производство медицинского, прецизионного и оптического оборудования;
- средневысокотехнологичные отрасли — производство автомобилей, прицепов и полуприцепов; субстанций и химических препаратов, машин и оборудования; машин и электрических аппаратов, материалов для железнодорожного транспорта и других видов транспорта;
- средненизкотехнологичные отрасли — производство других неметаллических рудных изделий, кокса, продуктов нефтепереработки и ядерного топлива, производство и ремонт судов, производство металлообрабатывающего оборудования, производство металла, резиновых и пластмассовых изделий;
- низкотехнологичные отрасли — деревообработка, производство древесины, за исключением производства мебели, производство бумажных изделий, печать и издательское дело, производство пищевых продуктов, напитков и табака, текстиля, текстильных изделий, кожаных и обувных изделий, мебели, а также обрабатывающие отрасли и рециклинг.

Чтобы выяснить значение технологической модернизации в области обрабатывающих производств, воспользуемся известным глобальным инновационным индексом (ГИИ), разработанным одной из ведущих частных биз-

нес-школ INSEAD (*L'Institut européen d'administration des affaires*) совместно со Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС) (*World Intellectual Property Organization*) и Корнельским университетом на основе ежегодного исследования [13]. Методика расчета включает ряд показателей, разделенных на два основных блока: сопоставляются расходы на инновации и оценивается результат от их внедрения. В первом блоке проводится анализ:

- средств и ресурсов для создания и поддержания институтов развития и регулирования (государственная политика и поддержка, социальная среда и бизнес-среда);
- человеческого капитала и научно-исследовательской работы (образование и наука, НИОКР);
- наличия инфраструктуры для ведения инновационной деятельности, рыночной среды (кредитование, инвестиции, условия доступа на рынок);
- возможностей совершенствования ведения бизнеса (доля работников умственного труда, инновационные связи и обмен, принятие и использование новых знаний).

Второй блок показателей включает произведенные знания и технологии (концептуализация, создание, расширение влияния и распределение знаний), а также креативные результаты инновационной деятельности (нематериальные активы, креативные товары и услуги, интернет-технологии, прочие информационно-коммуникационные возможности).

В 2015 г. в десятку наиболее технологически развитых экономик мира вошли Швейцария (рейтинг 68,3), Великобритания (67,15), Швеция (62,4), Нидерланды (61,6), США (60,1), Финляндия (60), Сингапур (59,4), Ирландия (59,1), Люксембург (59), Дания (57,7), причем Швейцария сохранила свое лидерство с 2014 г. Россия в данном рейтинге заняла 48-ю позицию с 39,3 баллами.

В целях данной статьи мы решили остановиться на семи показателях по вышеназванным странам с 2003 по 2013 г., а именно:

- расходы на использование интеллектуальной собственности, платежи, долл.;
- расходы на использование интеллектуальной собственности, поступления, долл.;
- расходы на исследования и НИОКР, % ВВП;
- поданные резидентами и нерезидентами патентные заявки;
- число научных работников и исследователей (на 1 млн человек);
- число технических специалистов (на 1 млн человек);
- объем высокотехнологичного экспорта, долл.;
- объем высокотехнологичного экспорта, % общего объема произведенной продукции.

По многим приведенным в табл. 5 показателям лидируют США. Их абсолютное лидерство наблюдается по количеству научных и технических публикаций в специальных изданиях — 412 542, в то время как в Соединенном Королевстве вышло в свет 19 362 работы. Наибольшее число научных работников

Таблица 5

Показатели ГИИ-2015 по странам — лидерам рейтинга

Показатели инновационного развития	Швейцария	Соединенное Королевство	Швеция	Нидерланды	США	Финляндия	Сингапур	Ирландия	Люксембург	Дания
Публикации в научных и технических журналах (2013)	21 060	97 332	19 362	30 412	412 542	10 157	10 659	6 874	732	12 482
Расходы на использование интеллектуальной собственности, платежи, млн. долл.	12 329,97	12 426,55	4203,28	48 088,04	39 495,00	82 268,90	17 284,75	75 113,91	3 109,21	1220,77
Расходы на использование интеллектуальной собственности, поступления, млн. долл.	14 366,31	17 541,49	8 781,63	40 139,43	124 665,00	2 508,89	726,17	74 56,94	1 322,49	2 060,66
Расходы на исследования и НИОКР, % ВВП (2013)	2,97*	1,66	3,31	1,96	2,73	3,30	2,0	1,54	1,30	3,08
Поданные патентные заявки, нерезиденты (2014)	631	8174	441	288	293 706	126	9009	58	90	206
Поданные патентные заявки, резиденты (2014)	1 525	46 351	1 984	2 294	285 096	1419	1 303	263	128	1 377

Таблица 5 (окончание)

Показатели инновационного развития	Швейцария	Соединенное Королевство	Швеция	Нидерланды	США	Финляндия	Сингапур	Ирландия	Люксембург	Дания
Количество научных работников и исследователей на 1 млн человек (2010)	4,481 *	4,252	6,868	4,478	4,019*	6,986	6,658	3,732	4,577	7,198
Количество технических работников и исследователей на 1 млн человек	2,765 (2012)	1,248 (2014)	2,028 (2011)	2,044 (2011)	-	-	458 (2013)	1 (2014)	2,93 (2011)	2,13 (2011)
Высокотехноло- гичный экспорт, млн долл.	5 590,671	70 652,924	16 555,747	70 308,349	155 640,596	3961,279	137 369,116	21 260,562	642,362	9 758,842
Высокотехноло- гичный экспорт, % произведенной продукции (2014)	26	21	14	20	18	8	47	21	6	14
П р и м е ч а н и е: * 2012 г.										

Источник: [14].

Таблица 6

Показатели развития науки и технологий в России (согласно ГИИ)

Показатели инновационного развития	2014 г.	Динамика
Публикации в научных и технических журналах (2013)	35 542	С 2013 г. ↑
Расходы на использование интеллектуальной собственности, платежи, млрд долл. (2015)	5634	С 2013 г. ↓
Расходы на использование интеллектуальной собственности, поступления, млрд долл. (2015)	726,172	С 2014 г. ↑
Расходы на исследования и НИОКР, % ВВП (2014)	1,19	С 2011 г. ↑
Поданные нерезидентами патентные заявки (2014)	16 236	С 2014 г. ↑
Поданные резидентами патентные заявки (2014)	24 072	С 2014 г. ↓
Число научных работников и исследователей, на 1 млн человек (2014)	3,102	С 2013 г. ↑
Число технических специалистов, на 1 млн человек (2014)	501	С 2012 г. ↑
Высокотехнологичный экспорт, млрд долл. (2014)	9842,67	С 2011 г. ↑
Высокотехнологичный импорт, % произведенной продукции (2014)	11	С 2012 г. ↑
Примечание: ↑ рост показателя; ↓ падение показателя.		

Источник: [14].

в Дании (7,198 на 1 млн человек), примерно одинаковые цифры и у Швеции (6,868) с Финляндией (6,986). Лидером по числу технических работников является Сингапур, где на 1 млн человек населения приходится 458 технических специалистов. У остальных стран данный показатель варьируется от 1 (Ирландия) до 2,765 (Швейцария). В области интеллектуальной собственности наметились следующие тенденции: наибольшие расходы по использованию результатов научно-технической деятельности несут Финляндия (82 268,90 млн долл.) и Нидерланды (48 088,04 млн долл.). Воспользоваться платежами, поступившими от использования объектов интеллектуальной деятельности, смогли США (124 665 млн долл.). Больше всего патентуют также в США, причем и нерезиденты (293 706 млн долл.), и резиденты (285 096 млн долл.); в Великобритании этот показатель составляет 46 351 млн долл. В большинстве стран нерезиденты реже проходят процедуру патентования своих изобретений, чем резиденты. И только в США первая категория патентообладателей превосходит вторую. В итоге доля высокотехнологичного экспорта среди названных стран колеблется от 6% у Люксембурга до 26% у Швейцарии, в США — 20%. Лидирует же по данному показателю Сингапур — 47%.

Аналогичные данные имеются и по России (табл. 6). Положительным фактором для технологического развития страны является значительное число технических специалистов (501) в расчете на 1 млн человек, что даже выше, чем в Сингапуре. Однако по числу научных работников (3,102) наблюдается отставание от десятки стран рейтинга ГИИ, хотя с 2013 г. наметилась положительная тенденция. Негативной тенденцией для отечественной сферы интеллектуальной собственности является увеличение количества патентов, полученных нерезидентами при сокращении числа патентов, полученных отечественными заявителями. Такая динамика наблюдается с 2014 г. С 2011 г. фиксируется увеличение расходов на науку и исследования (1,19% ВВП). Сальдо по расходам на использование интеллектуальной собственности все еще негативное: на платежи приходится 5,634 млрд долл., тогда как на поступления лишь 726 млн долл., хотя тенденция на увеличение средств от использования российских результатов интеллектуальной деятельности прослеживается с 2014 г.

Теперь посмотрим, как выглядит карта структуры экспорта по странам в мире. Для этого мы воспользовались сервисом WITS (*the World Integrated Trade Solution*), разработанным специалистами Всемирного банка [15].

На рисунке ниже представлены визуализированные данные, отражающие мировой экспорт машин и оборудования в 2015 г. по странам. Площадь каждого квадрата отражает долю экспорта машин и электрического оборудования стран-экспортеров (согласно Гармонизированной системе описания и кодирования товаров 1988/92). Безусловный лидер по объемам проданной продукции — Китай, на долю которого приходится 25,11% всего машиностроительного экспорта в мире, что составляет более 963 млрд долл. На втором месте находятся США, с показателем 9,56% (366 млрд долл.). Примечательно, что в 2011 г. вторую позицию занимала Германия (9,68%), тогда как в 2015 г. —

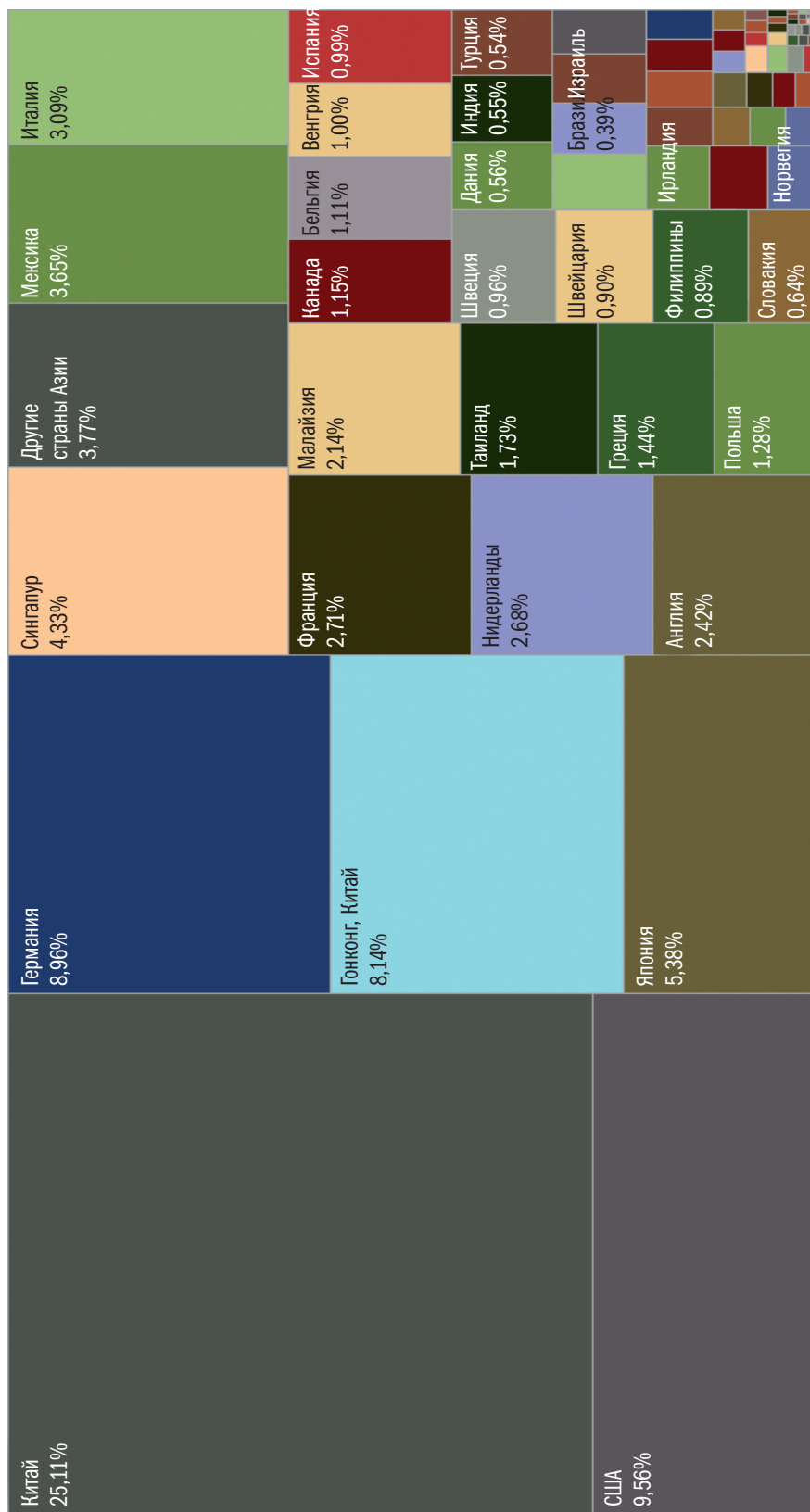


Рис. 1. Структурная карта стран — мировых экспортеров машиностроительной продукции в 2015 г.

Торгово-политические приоритеты России

лишь третью (8,96%). Далее следуют Гонконг (8,14%), который в период 2011–2015 гг. нарастил объемы экспорта. В Японии, наоборот, произошло сокращение с 7,21 до 5,38%. Сингапур занимает 4,33% мирового экспорта в 2015 г., что незначительно выше показателя 2011 г. Французская продукция машиностроения больше реализуется на внешних рынках (2,71%, или 104 млрд долл.), чем голландская (2,68%, или 102 млрд долл.) и английская (2,42%, или 92 млрд долл.). Отметим, что Швеция (37 млрд долл.) и Швейцария (34 млрд долл.) по сравнению с остальными развитыми странами имеют более скромные объемы в общей структуре экспорта. Хорошие позиции у Малайзии: после 10 наиболее крупных экспортеров она занимает 11-ю позицию с 81 млрд долл. (2,14%); чуть меньше у Таиланда (1,73%). Чехия и Польша занимают приблизительно одинаковые позиции (55 и 49 млрд долл. соответственно).

В табл. 7 включены страны с наиболее значимыми в терминах общемирового экспорта долями поставок машиностроительной продукции.

Среди мировых импортеров машин и оборудования на первом месте находится США — 658 млрд долл. (16,74% мирового импорта), объем импортируемого товара превышает объем экспортируемого (табл. 8). Высока потребность в машинах и у Китая, который является вторым крупным импортером (14,8%), оставаясь нетто-экспортером, как и Германия. Только 6,31% (248 млрд против 343 млрд долл. экспорта) продукции машиностроения приобретаются немецкими потребителями на мировом рынке. Гонконг (8,30%) ввозит данного вида продукции на 326 млрд долл., а вывозит на 312 млрд долл. Положительное сальдо торговли и у Сингапура (166 млрд против 126 млрд долл., или 4,33% против 3,23%) и у Малайзии (81 млрд против 66,6 млрд долл.). Ввоз продукции в Польшу не намного превышает вывоз.

Россия за период 2011–2015 г. смогла улучшить свои экспортные позиции по объему торговли, увеличив поставки на внешние рынки с 0,21% (8,64 млрд долл.) до 0,32% (12,13 млрд долл.). Однако мы все еще больше ввозим продукции (55,16 млрд долл., или 1,4%), чем вывозим, хотя с 2011 г. объемы поставок зарубежных машин и оборудования снижаются.

Среди основных торговых партнеров (2015), которым Россия поставила продукцию машиностроительной отрасли, — Германия, Казахстан, Китай, Республика Беларусь, Украина, Индия, США, Узбекистан, Чехия, Алжир, Вьетнам, Франция, Египет и др. Из табл. 9 видно, что основным торговым партнером по данному сектору продукции является Германия (1,83 млрд долл., или 15,08%). Эта тенденция наметилась лишь с 2014 г.: в 2013 г. доля с Германией составляла 674 тыс. долл. (4,87%), в 2011 г. — около 5%, лишь четвертая позиция в общей структуре. В 2011 г. лидером по ввозу российских машин и оборудования была Украина — 23,41% (2 021 570 тыс. долл.). Теперь же экспорт в Украину продукции машиностроения составляет 945 802 тыс. долл., т.е. падение составило 58% уровня 2011 г. В Республике Беларусь в 2015 г. осуществлены поставки оборудования на 1,1 млрд долл., тогда как в 2011 г. эта

Таблица 7

Анализ структуры мирового экспорта машин и электрооборудования по странам за 2011 и 2015 гг.

Страна-экспортер	2011 г.		2015 г.	
	Доля страны в общемировом экспорте машин и оборудования, %	Объемы экспортируемой продукции, тыс. долл.	Доля страны в общемировом экспорте машин и оборудования, %	Объемы экспортируемой продукции, тыс. долл.
Австралия	0,21	8 794 568,501	0,20	7 765 026,557
Республика Беларусь	0,07	2 731 933	0,04	1 698 357
Бельгия	1,27	52 978 111,615	1,11	42 696 852,882
Болгария	0,09	3 939 609,857	0,12	4 483 379,817
Бразилия	0,46	19 225 287,889	0,39	15 010 347,23
Венгрия	1,22	50 740 719	1,0	38 327 309,103
Германия	9,68	403 877 286,9	8,96	343 926 265,077
Гонконг	6,18	257 863 587,249	8,14	312 267 311,816
Дания	0,55	23 118 403,504	0,56	21 336 827,188
Другие страны Азии	3,44	143 701 251,925	3,77	144 601 181,799
Израиль	0,29	12 156 174	0,38	14 509 826
Индия	0,54	22 491 659,612	0,55	21 165 336,764
Ирландия	0,35	14 793 010,764	0,33	12 810 240,504
Испания	0,96	40 013 728,215	0,99	37 949 393,68
Италия	3,26	135 995 965,218	3,09	118 681 548,3
Казахстан	0,01	500 241,235	0,01	228 702
Канада	1,12	46 815 245,967	1,15	44 218 397,875
Китай	19,15	799 305 941,426	25,11	963 640 052,83
Малайзия	2,07	86 583 459,167	2,14	81 985 026,099
Мексика	2,85	118 902 680,985	3,65	140 052 680,519
Нидерланды	3,10	129 309 096,616	2,68	102 899 896,113
Норвегия	0,23	9 513 698,216	0,25	9 775 867,199
Польша	1,06	44 388 984,996	1,28	49 046 774,955

Таблица 7 (окончание)

Страна-экспортер	2011 г.		2015 г.	
	Доля страны в общемировом экспорте машин и оборудования, %	Объемы экспортируемой продукции, тыс. долл.	Доля страны в общемировом экспорте машин и оборудования, %	Объемы экспортируемой продукции, тыс. долл.
Португалия	0,21	8 733 126,45	0,21	8 050 109,241
Российская Федерация	0,21	8 635 410,73	0,32	12 134 042,289
Румыния	0,40	16 736 521,38	0,43	16 510 277,623
Саудовская Аравия	0,07	2 831 725,14	0,07	2 785 593,611
Сербия	0,04	1 600 081,28	0,06	2 218 218,291
Сингапур	4,23	176 367 710,73	4,33	166 028 621,367
Словакия	0,60	25 091 747,679	0,64	24 596 651,697
Словения	0,16	6 826 378,738	0,16	6 101 371,807
Соединенное Королевство	2,46	102 622 890,487	2,42	92 772 021,876
Соединенные Штаты Америки	8,75	365 122 646,782	9,56	366 750 983,951
Таиланд	1,55	64 880 788,235	1,73	66 339 095,047
Тунис	0,12	4 980 302,156	0,11	4 212 264,458
Турция	0,49	20 433 380,786	0,54	20 612 218,104
Филиппины	0,41	16 968 668,049	0,89	34 175 101,703
Финляндия	0,47	19 603 363,148	0,34	13 174 056,036
Франция	2,73	113 865 720,451	2,71	104 040 711,617
Чехия	1,46	60 879 013,041	1,44	55 445 910,879
Швейцария	1,04	43 314 783,001	0,90	34 610 467,311
Швеция	1,26	52 415 724,332	0,96	37 001 019,365
Эстония	0,11	4 660 267,386	0,10	3 673 705,691
Южная Африка	0,23	9 665 044,618	0,18	6 742 077,136
Япония	7,21	300 770 874,527	5,38	346 982,131

Источник: [15].

Таблица 8

Анализ структуры мирового импорта машин и электрооборудования по 20 наиболее крупным странам-импортерам в 2011–2015 гг.

Страна-импортер	2011 г.		2015 г.	
	Доля страны в общем импорте машин и оборудования, %	Объемы импортируемой продукции, тыс. долл.	Доля страны в общем импорте машин и оборудования, %	Объемы импортируемой продукции, тыс. долл.
Австралия	1,32	57 748 124	1,32	51 998 039
Германия	6,53	284 705 934	6,31	248 471 796
Гонконг	6,19	269 681 974	8,3	326 571 504
Другие страны Азии	2,04	88 943 542	1,86	73 362 485
Индия	1,55	67 725 760	1,73	67 927 818
Испания	1,3	56 781 457	1,35	53 167 920
Италия	2,07	90 302 411	1,76	69 101 533
Канада	2,52	109 725 599	2,65	104 435 953
Китай	12,62	550 187 197	14,80	582 279 200
Корея	2,73	119 070 139	–	–
Малайзия	1,68	73 417 340	1,69	66 663 256
Мексика	2,97	129 640 299	3,89	152 904 142
Нидерланды	2,61	113 616 148	2,6	102 463 759
Польша	1,06	46 090 170	1,26	49 525 693
Российская Федерация	1,9	82 609 821	1,4	55 160 665
Сингапур	3,13	136 563 774	3,23	126 904 654

Таблица 8 (окончание)

Страна-импортер	2011 г.		2015 г.	
	Доля страны в общем объеме импорте машин и оборудования, %	Объемы импортируемой продукции, тыс. долл.	Доля страны в общем объеме импорте машин и оборудования, %	Объемы импортируемой продукции, тыс. долл.
Соединенное Королевство	3,31	144 096 491	3,49	137 421 097
Соединенные Штаты Америки	13,25	577 556 127	16,74	658 669 182
Таиланд	1,46	63 495 267	1,65	64 827 848
Франция	3,25	141 493 864	3,2	125 912 908
Чехия	1,18	51 577 830	1,24	48 986 241
Япония	3,58	156 203 762	3,74	147 188 436

Источник: [15].

Таблица 9

Анализ структуры российского экспорта машин и электрооборудования по странам — наиболее крупным торговым партнерам в 2011–2015 гг.

Страна — импортер машин и электрооборудования из России	2015 г.			Рейтинг	Страна — импортер машин и электрооборудования из России	2011 г.	
	Доля страны в структуре российского экспорта машин и оборудования, %	Объемы экспортируемой продукции из России, тыс. долл.	Доля страны в структуре российского экспорта машин и оборудования, %			Объемы экспортируемой продукции из России, тыс. долл.	
Германия	15,08	1 829 585	1	Украина	23,41	2 021 570	
Казахстан	12,96	1 572 273	2	Индия	12,36	1 067 557	
Китай	12,88	1 563 469	3	Китай	8,9	768 945	
Беларусь	9,16	1 111 540	4	Германия	4,9	422 811	
Украина	7,79	945 802	5	Алжир	3,88	355 006	
Индия	7,42	900 863	6	Узбекистан	3,58	309 434	
США	3,29	398 554	7	Азербайджан	3,08	266 094	
Узбекистан	2,10	254 600	8	США	2,74	236 513	
Чехия	2,01	243 367	9	Вьетнам	2,32	200 362	
Алжир	1,85	223 923	10	Чехия	2,19	189 515	
Вьетнам	1,46	176 575	11	Словакия	1,72	148 478	
Франция	1,37	165 886	12	Болгария	1,65	142 443	
Египет	1,02	123 473	13	Венгрия	1,48	128 085	
Венгрия	0,98	119 409	14	Финляндия	1,48	127 813	
Бангладеш	0,97	117 298	15	Туркменистан	1,46	126 314	

Таблица 9 (окончание)

Страны — импортеры машин и электрооборудования из России	2015 г.		Рейтинг	Страна — импортер машин и электрооборудования из России	2011 г.	
	Доля страны в структуре российского экспорта машин и оборудования, %	Объемы экспортируемой продукции из России, тыс. долл.			Доля страны в структуре российского экспорта машин и оборудования, %	Объемы экспортируемой продукции из России, тыс. долл.
Иран	0,75	91 291	16	Республика Корея	1,42	122 316
Польша	0,7	85 464	17	Иран	1,32	114 362
Словакия	0,68	82 747	18	Литва	1,16	100 343
Литва	0,62	75 823	19	Франция	1,04	89 990
Италия	0,62	75 364	20	Польша	0,95	81 819
Бельгия	0,59	72 171	21	Куба	,66	56 857
Ирак	0,83	100 331	22	Молдавия	0,66	56 563
Турция	0,48	58 128	23	Эстония	0,55	47 217

Источник: [15].

страна не входила в первую двадцатку стран — импортеров отечественной продукции машиностроения. Похожая ситуация наблюдается и в отношении Казахстана: в 2015 г. отмечены крупные объемы поставок (1,57 млрд долл., или 12,96%); в 2011 г. этой страны также не наблюдалось среди крупных торговых партнеров по машинам и оборудованию. Как и в 2011 г., в 2015 г. Китай занимал третье место, однако с увеличением объемов с 8,9 до 12,88% (1 563 469 тыс. долл.). Объем торговли с США в 2015 г. не превысил 3,29% общего объема импорта (2,74% в 2011 г.), по-прежнему восьмой. В целом географическая диверсификация экспорта машин и электрооборудования достаточно широка. Нарастают возможности взаимодействия с Ираном, что видно из следующих цифр: если в 2014 г. экспорт из России в Иран составлял примерно 67,8 тыс. долл., то в 2015 г. эта цифра возросла уже до 91,2 тыс. долл.

Обратные тенденции наблюдались в отношении Индии: если в 2011 г. вывоз отечественной продукции в эту страну составлял 12,36% (1 067 557 тыс. долл., второе место), то в 2015 г. ее рейтинг опустился до шестой позиции (900 863 тыс. долл.). Доля и Узбекистана также снизилась с 3,58 до 2,1%. В 2011 г. Азербайджан входил в первую двадцатку стран — импортеров продукции российского машиностроения (266 094 тыс. долл.), но в 2015 г. он уже ее покинул. С пятой до десятой позиции опустился в 2015 г. Алжир: с 355 006 тыс. долл. до 223 923 тыс. долл.; Вьетнам — с 200 362 тыс. до 176 575 тыс. долл. Зато в рассматриваемом периоде увеличились доли Чехии, Франции, Польши. В целом структура торговых партнеров с 2011 г. претерпела ряд значительных трансформаций, особенно среди первых десяти.

Аналогичный анализ стран — торговых партнеров России, из которых мы ввозим машины и оборудование, показал следующее (табл. 10). Здесь выявлена большая стабильность, так как первые четыре страны не изменили свои позиции. Вместе с тем произошло уменьшение объемов торговли в стоимостном измерении. Если в 2011 г. Китай занимал в структуре импорта 21 642 363 тыс. долл., то в 2015 г. — 17 127 943 тыс. долл. Почти в 2 раза сократилась доля немецкой импортируемой продукции машиностроения: с 12 534 233 тыс. до 6 438 938 тыс. долл., хотя структурно — 11,51% (15,17% в 2011 г.). Италия занимает третью позицию 6,04%, или 3 330 542 тыс. долл. США в 2015 г. поставили в Россию продукции на 2 847 468 тыс. долл., тогда как в 2011 г. — на 4 030 597 тыс. долл. Япония с долей в 4,45%, что давало ей пятое место, переместилась на шестую позицию с 3,26%. Упала и доля Южной Кореи с 3,79 до 2,71%; почти в половину сократилась торговля с Францией (с 2 551 318 тыс. до 1 331 478 тыс. долл.). Импорт машин и оборудования из Украины составил 1 232 942 тыс. долл. (2,24%). Уменьшилась также доля импортируемого оборудования из Соединенного Королевства с 2,37 до 1,75% и Венгрии с 1,86 до 0,91%.

По нашему мнению, такие изменения вызваны политическими событиями (экономические санкции против России со стороны западных стран) и экономическими тенденциями (общее замедление мировой торговли). Вместе с тем сокращение объемов импорта продукции машиностроительной от-

Таблица 10

Анализ структуры российского импорта машин и электрооборудования по странам — наиболее крупным торговым партнерам

2015 г.		2011 г.		Рейтинг	2011 г.	
Страна — импортер машин и электрооборудования в Россию	Доля страны в структуре российского импорта машин и оборудования, %	Объемы импортируемой продукции в Россию, тыс. долл.	Доля страны в структуре российского импорта машин и оборудования, %		Страна — импортер машин и электрооборудования в Россию	Доля страны в структуре российского импорта машин и оборудования, %
Китай	26,2	21 642 363	31,05	1	Китай	17 127 943
Германия	15,17	12 531 233	11,51	2	Германия	6 348 938
Италия	6,64	5 482 844	6,04	3	Италия	3 330 542
США	4,88	4 030 597	5,16	4	США	2 847 468
Япония	4,45	3 676 457	4,30	5	?	2 374 372
Украина	3,94	3 252 246	3,26	6	Япония	1 800 407
Республика Корея	3,79	3 131 869	2,71	7	Республика Корея	1 494 717
Франция	3,09	2 551 318	2,41	8	Франция	1 331 661
Соединенное Королевство	2,37	1 961 106	2,30	9	Чехия	1 269 478
Чехия	2,15	1 773 458	2,24	10	Украина	1 232 942
Польша	1,94	1 600 280	2,03	11	Вьетнам	1 119 800
Финляндия	1,93	1 591 406	1,94	12	Польша	1 068 191
Венгрия	1,86	1 535 919	1,81	13	Бельгия	996 177
Швеция	1,72	1 424 392	1,75	14	Соединенное Королевство	966 162
Австрия	1,56	1 284 717	1,44	15	Другие страны Азии	794 108

Другие страны Азии	1,53	1 261 306	16	Малайзия	1,37	753 644
Нидерланды	1,27	1 050 067	17	Таиланд	1,29	710 252
Турция	1,18	972 502	18	Австрия	1,28	703 660
Словакия	1,15	950 019	19	Нидерланды	1,25	687 823
Испания	0,87	721 886	20	Финляндия	1,21	665 388
Румыния	0,73	600 700	21	Испания	1,01	554 640
Канада	0,65	535 587	22	Венгрия	0,91	501 955
Эстония	0,61	503 328	23	Швейцария	0,89	490 221

Источник: [16].

расли может служить сигналом для отечественных машиностроителей об открывшихся возможностях по освоению российского рынка на фоне падения активности со стороны зарубежных компаний. И сдвиги действительно есть: российский сегмент рынка машиностроения отреагировал на мировую конъюнктуру ростом поставок в физическом выражении. При этом следует отметить, что решающим фактором дальнейшего развития отрасли машиностроения становится совершенствование технологий (табл. 11).

Как показывают данные табл.11, импорт технологий в обрабатывающей промышленности следует общему технологическому балансу России, когда платежи превышают поступления за пользование технологиями (1967,9 млн долл. в 2013 г. импорта против 57,4 млн долл. экспорта). На покупку российских технологий заключено всего лишь 307 соглашений, в то время как на приобретение зарубежных — 1812. Наибольшее количество заключенных соглашений на передачу технологий в машиностроении (284) приходится на производство транспортных средств. По производству машин и оборудования, а также электро- и оптического оборудования количество заключенных соглашений находится примерно на одном уровне, тогда как выплаты по импортным технологиям значительно превышают поступления от использования результатов интеллектуальной деятельности: для предприятий по выпуску электронного оборудования 142,1 млн против 6,6 млн долл., для предприятий, производящих транспортные средства, — 548 млн против 25,8 млн долл.

Несмотря на наличие серьезных проблем, внедрение новых технологических достижений становится определяющим на пути перехода к шестому ТУ. Инновационная деятельность на предприятиях промышленности сможет создать основу для технической кооперации увеличения потоков научно-технической информации, переплетения технологий, ускорения адаптации производств к условиям внешних рынков, уменьшения вреда для окружающей среды.

Среди основных тенденций развития инновационной деятельности промышленных предприятий, в том числе и машиностроительных, отмечены следующие (табл. 12). Затраты на технологические инновации в целом в 2013 г. увеличились (746 778,2 млн руб.). Большая часть затрат идет на покупку и обслуживание машин и оборудования (441 579,7 млн руб., или 59,1% общего объема затрат). Однако это наименее предпочтительный вариант расходования средств на инновационное развитие, поскольку происходит лишь адаптация иностранных технологий. Вместе с тем увеличивается доля (20,4% в 2013 г.) и объем (152 355,9 млн руб.) затрат на исследование и разработку новых продуктов и процессов. Низким является уровень приобретения новых технологий — 0,7%, из них 0,3% составляют расходы на приобретение прав на патенты и лицензии. Покупка прав на технологии позволяет приобрести само знание, новое решение, и в дальнейшем на базе этого создать новую технологию. Незначительное место в общей структуре расходов занимают и процессы обучения и подготовки работников в сфере инноваций, хотя главным участником научно-технологического развития общества является человек. В 2013 г.

Таблица 11

Объем торговли технологиями машиностроительных предприятий с зарубежными странами в 2013 г., млн долл.

Отрасль машиностроения	Экспорт			Поступление средств	Импорт			Выплаты средств
	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения	Число соглашений		Стоимость предмета соглашения	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения	
Обработывающие производства	307	350,8	1812	57,4	4271,7	1967,9		
Из них:								
• производство машин и оборудования	82	3,5	85	5,3	48,1	39,3		
• производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	73	4,9	78	6,6	142,1	147,4		
• производство транспортных средств и оборудования	72	227,7	284	25,8	980,1	548,2		
• прочие производства	6	34,6	13	8,4	0,1	0,1		

Источник: [17].

Таблица 12
Затраты на технологические инновации предприятий промышленности по видам инновационной деятельности, млн руб.

Вид затрат	Год						
	2005	2010	2011	2012	2013	2012	2013
Затраты на технологические инновации — всего, в том числе	125 678,2	349 763,3	469 442,2	583 660,6	746 778,2		
исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов	19 700	72 040,9	69 831	118 810,5	152 355,9		
процент общего объема затрат на технологические инновации	15,7	20,6	14,9	20,4	20,4		
производственное проектирование, дизайн и другие разработки (не связанные с научными исследованиями и разработками) новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов	13 409,7	25 755,4	25 630,5	31 425,9	38 256		
процент общего объема затрат на технологические инновации	10,6	7,4	5,5	5,4	5,1		
приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	75 772,4	190 553,1	285 897,7	322 178,8	441 579,7		
процент общего объема затрат на технологические инновации	60,3	54,5	60,9	55,2	59,1		
приобретение новых технологий	1 796,9	4 637,5	32 15,6	11 055,6	5 131,8		
процент общего объема затрат на технологические инновации	1,4	1,3	0,7	1,9	0,7		
из них права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей	1 017,9	1 598,2	1 034,8	1 692,2	2 432,6		
процент общего объема затрат на технологические инновации	0,8	0,5	0,2	0,3	0,3		
приобретение программных средств	2 586,2	4 273,3	4 081,1	7 712,3	9 431,9		
процент общего объема затрат на технологические инновации	2,1	1,2	0,9	1,3	1,3		
другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи)	-	25 367	39 894,7	45 484	37 063,9		

% общего объема затрат на технологические инновации	-	7,3	8,5	7,8	5
обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями	533	844	1 847,1	3 683	1 909,4
% общего объема затрат на технологические инновации	0,4	0,2	0,4	0,6	0,3
маркетинговые исследования	736,5	1 930,4	1 473,3	1053,7	1 124,1
% общего объема затрат на технологические инновации	0,6	0,6	0,3	0,2	0,2
прочие затраты на технологические инновации	11 143,6	24 361,7	37 571,2	42 256,7	59 925,4
% общего объема затрат на технологические инновации	8,9	7	8	7,2	8

Источник: [17].

удельный вес расходов на обучение персонала составил 0,3%, что меньше по сравнению с 2012 г. (0,6%) — 1909,4 млн руб. Следует отметить, что расходы на закупку программных средств составляют всего 1,3% общих расходов, что говорит о невысокой зависимости от зарубежных программ.

Проведенный анализ еще раз подтвердил, что машиностроительная отрасль испытывает острую нехватку современных технологий, созданных отечественными разработчиками. Важным вопросом повестки дня является и подготовка инженерных и технических кадров.

Выводы

Проведенный анализ, хотя и затрагивает лишь отдельные стороны рассматриваемого вопроса, все же позволяет сделать ряд важных выводов. Кризис отечественного машиностроения в 1990-х годах привел к значительному сокращению объемов производства и экспорта продукции. Однако с 2000-х годов в машиностроительной отрасли прослеживается положительная динамика по основным экспортным группам продукции машиностроения. Вместе с тем по отдельным товарным позициям ТН ВЭД заметны сильные колебания в темпах прироста экспорта.

На наш взгляд, сегодня следует сосредоточить усилия на следующем аспекте: машиностроение является технологичной отраслью, где решающая роль отведена результатам интеллектуальной деятельности. Россия обладает значительным научно-техническим потенциалом, в том числе в сфере машиностроения, но необходимо создать институциональные, законодательные и экономические предпосылки для его реализации и дальнейшего развития. Предполагается, что образованный в 2016 г. Российский экспортный центр станет связующим звеном между государством и экспортерами, которое позволит упростить взаимодействие между всеми участниками экспортного процесса.

Чтобы выйти на стабильную траекторию роста, особенно важно стимулировать инновационное развитие предприятий, что требует систематической комплексной поддержки со стороны государства. В контексте переориентации экономики на инновационную модель необходимо создавать новые технологии внутри страны, учитывая, что интеллектуальный капитал и научные разработки для этого имеются.

Анализ индекса инновационного развития указывает на то, что страны — лидеры рейтинга обладают развитым промышленным комплексом, а значительная часть в общей структуре экспорта приходится на машины и оборудование. В России среди товарной номенклатуры машиностроения можно выделить экспортообразующие виды продукции — летательные и комические аппараты; легковые автомобили и другие моторные транспортные средства; турбореактивные двигатели и газовые турбины; ядерные реакторы,

ТВЭЛы и другое оборудование для изотопов. Однако помимо него есть и ряд товарных позиций отрасли, обладающих перспективами выхода на внешние рынки, анализ которых является предметом отдельного исследования.

Чтобы объемы экспорта отечественных машин и оборудования превосходили объемы импорта, инновационный вектор должен присутствовать не только в технологии производимой продукции, но и в методах управления экспортной деятельностью.

Источники

- [1] Аналитические отчеты. Российский экспортный центр: URL: <https://exportcenter.ru/international_markets/analytics/>.
- [2] Сайфиева С.Н., Ермилина Д.А. Российское машиностроение: состояние и тенденции // Экономист. 2012. № 2. С. 32–42.
- [3] Клинов В.Г. Современные тенденции развития машиностроения // Вопросы экономики. 2006. № 9. С. 31–46.
- [4] Народное хозяйство СССР в 1990 году: стат. ежегодник / URL: <<http://istmat.info/node/499/>>.
- [5] Detailed structure and explanatory notes. URL: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=28>.
- [6] HS Classification by Section URL: <<http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/50043/HS-Classification-by-Section>>.
- [7] Trade statistics for international business development. Monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc. URL: <http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx>.
- [8] List of products exported by Russian Federation. URL: <http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx>.
- [9] OECD Revision of high technology classifications of sectors and products Doc. OECD/GD (97)216. 1997. URL: <[http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=OCDE/GD\(97\)216&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=OCDE/GD(97)216&docLanguage=En)>.
- [10] The World Bank Data. URL: <<http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS?end=2014&locations=RU&start=1996&view=chart>>.
- [11] Share of different technology levels in total manufacturing, value added at factor costs, Eurostat: Statistics Explained. URL: <<http://ec.europa.eu/eurostat/>>

statistics-explained/index.php/File:Share_of_different_technology_levels_in_total_manufacturing_value_added_at_factor_costs_EU27_2010.png>.

- [12] URL: <http://www.ine.es/en/daco/daco43/notaiat_en.pdf>.
- [13] The Global Innovation Index // The Global Innovation Index Report 2015. URL: <<https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015>>.
- [14] Показатели мирового развития (World Development Indicators), URL: <<http://data.worldbank.org/news/release-of-world-development-indicators-2015>>.
- [15] Product Analysis. The World Integrated Trade Solution (WITS) URL: <<http://wits.worldbank.org/product-analysis-visualization.html>>.
- [16] Detailed Product Analysis. The World Integrated Trade Solution (WITS) URL: <<http://wits.worldbank.org/detailed-product-analysis-visualization.html>>.
- [17] Промышленность России: стат. сб. 2014: URL: <<http://www.gks.ru>>.

Turovets Iu.¹

Machinery building industry as a perspective direction of the Russian technological export

The situation of domestic machinery industry over the period of 1991–1995 is described. The trends of development and problems of the industry export are revealed. It was made an estimation of dynamics of the Russian export of machinery and equipment, its place in the framework of the world trade, the position of the export industry in terms of countries and products types is outlined. Due to analysis the importance of technological development of domestic machinery is confirmed.

Key words: *machinery building, industry, export of production, Commodity Nomenclature of foreign-economic activity, Global Innovation Index, innovation, technology.*

Статья поступила в редакцию 16 сентября 2016 г.

¹ Turovets Iulia — master student of Faculty of World Economy and International Affairs, National Research University Higher School of Economics. E-mail: <jturovets25@yandex.ru>.

Последствия отказа от создания Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства для экономики Российской Федерации

Проанализированы основные пункты соглашения о создании Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства. Оценены эффекты от создания зоны свободной торговли между Европейским Союзом и США. Обозначены перспективы Российской Федерации в случае выхода Соединенных Штатов из переговоров.

Ключевые слова: Соединенные Штаты, Европейский Союз, зона свободной торговли, трансатлантическая интеграция, моделирование, снятие торговых барьеров.

Введение

В 2013 г. было объявлено о начале переговоров между ЕС и США о создании зоны свободной торговли (ЗСТ), получившей название «Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство» (ТТИП). В случае удачного завершения переговоров ТТИП стало бы самым крупным торговым блоком в истории. Несмотря на то что торговля между странами уже сейчас существенно либерализована, американские инвестиции до сих пор встречают преграды на европейском рынке, а товары проходят двойную оценку качества ввиду различий в национальном регулировании США и стран ЕС. Это создает дополнительные издержки для компаний, которые могли бы потратить средства на расширение производства, создание новых рабочих мест.

Но многие уверены, что после победы на выборах в США Дональда Трампа ТТИП не будет создано, так как избранный американский президент уже в ходе предвыборной гонки показал себя ярким противником многосторон-

¹ Некрасова Елизавета Юрьевна — студентка 3-го курса факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ. E-mail: <nekrasovaelizaveta@gmail.com>.

них торговых соглашений. В отличие от своего предшественника Барака Обамы, Трамп придерживается позиции, что подобные соглашения негативно сказываются на рабочих и конкурентоспособности страны [1]. Маловероятно, что в оставшийся срок Обама успеет добиться одобрения ТТИП со стороны Конгресса, и особенно Сената, где обычно концентрируется наибольшее количество лоббистских группировок.

Выборы надвигаются и в двух локомотивах Европейского Союза — Германии и Франции. По мнению президента Франции Франсуа Олланда, соглашение не будет заключено без уступок с американской стороны [2]. Позицию президента поддержал министр торговли, заявивший, что ТТИП принесет минимальную выгоду. Министр же торговли Италии, напротив, высказался, что соглашение по ТТИП будет достигнуто, так как оно необходимо его стране [3].

Еще один камень преткновения на пути к созданию ТТИП — это выход Великобритании из состава Европейского Союза (ЕС). Великобритания — крупнейший рынок экспорта для США внутри ЕС и пятый по величине в мире. Поэтому ее выход из Евросоюза — существенная потеря для Соединенных Штатов. Одновременно с этим Великобритания была одним из главных сторонников соглашения внутри Европейского Союза, и без ее поддержки будет сложно добиться его одобрения Европарламентом. Но следует отметить, что Великобритания наиболее активно отстаивала включение в соглашение финансовых услуг, против чего выступают США, поэтому без Великобритании по данному пункту будет легче достичь консенсуса.

Сейчас Российская Федерация является одним из главных торговых партнеров Европейского Союза, т.е. страной, на которую потенциально мог бы подействовать эффект отклонения торговли от создания ЗСТ между ЕС и США. Кроме того, ЕС и США ведут переговоры о поставке сырья из США, чтобы ослабить зависимость Европейского Союза от поставок из России, что также могло отрицательно сказаться на российской экономике, для которой экспорт углеводородов крайне важен. Отсюда следует, что отказ от создания ТТИП выгоден Российской Федерации. Но так ли это на самом деле? И прав ли Дональд Трамп, заявляя, что данное соглашение негативно скажется на экономике США? Чтобы ответить на эти вопросы, проведем анализ с помощью модели ГТАР, позволившей смоделировать создание ЗСТ между США и ЕС.

ТТИП: планы формирования

Сотрудничество между ЕС и США имеет долгую историю. Еще в 1990 г. между сторонами была подписана Трансатлантическая декларация [4], что повлекло за собой начало нового этапа кооперации между странами. В этом же документе США и ЕС провозгласили о своих общих целях и ценностях. Для налаживания регулярного диалога по вопросам регулирования торговли и инвестиций в 1998 г. было создано Трансатлантическое экономическое партнерство [5]. Но

в 2001 г. начался новый раунд переговоров в рамках ВТО в Дохе, что приостановило региональные процессы. Но к сожалению, в Дохе к согласию не удалось прийти. Провал раунда переговоров в ВТО повлек за собой усиление сотрудничества на региональном уровне между ЕС и США. Так, в 2007 г. был создан Трансатлантический экономический совет, целью которого было объявлено устранение торговых барьеров и улучшение торговых отношений между странами [6], а в 2013 г. начались, как отмечалось, переговоры по созданию ЗСТ — ТТИП.

Уже сейчас ЕС и США — главные торговые партнеры друг для друга. Объем торговли между ними составляет 30% всей торговли [7]. Поэтому в случае удачного завершения ТТИП стало бы крупнейшим торговым объединением в мире. Исследователи называют разные причины начала переговоров. Некоторые полагают, что создание ЗСТ продиктовано поиском новых рынков, поскольку региональные возможности и в Европе, и в США исчерпаны [8]. Таким образом, закономерно, что торговое объединение между ЕС и США видится возможным решением проблемы. Начало переговоров по созданию ЗСТ могло быть продиктовано и другими целями: рост экономик стран-участниц, ответ на усиление Китая и укрепление политического влияния [9].

Помимо привычных для ЗСТ вопросов в рамках ТТИП планировалось урегулировать проблемы инвестиций, государственных закупок, конкуренции, торговлю интеллектуальной собственностью. На данный момент текст соглашения находится в разработке, но на сайте Европейской комиссии выложены предложения ЕС, документы, содержащие его позицию, отчеты по переговорам, по которым можно сделать отдельные выводы по тексту будущего соглашения.

Финальный документ должен содержать 24 главы, разделенные на три раздела: доступ на рынок, отраслевое регулирование, более широкие правила, принципы и режимы взаимодействия [10]. Рассмотрим подробнее каждый из них.

В разделе «Доступ на рынок» урегулированы торговля товарами и услугами, государственные закупки, правила определения страны происхождения. Одним из чувствительнейших вопросов соглашения является сельское хозяйство. На данный момент Европейский Союз использует различные методы поддержки производителей сельскохозяйственной продукции: тарифы, нетарифные меры и субсидии. При заключении соглашения от них придется отказаться, поэтому у правительств стран южной Европы существуют опасения, что европейское сельское хозяйство не выдержит конкуренцию с американскими производителями. Однако США также выдают субсидии фермерам, и для некоторых размер субсидии достигает 40% их дохода. Поэтому не удивительно, что и американские производители сельскохозяйственной продукции выступают против соглашения [11]. Еще одним сложным вопросом в данном разделе остаются государственные закупки. Для достижения согласия в этой области необходимы прозрачность, соответствие технических требований и недискриминация, что на данный момент труднодостижимо без больших уступок со стороны США, где, например, действуют законы по поддержке

отечественных производителей [12]. При этом для ЕС данная сфера остается одной из наиболее приоритетных, так как в настоящее время европейские компании имеют доступ на рынок только некоторых американских штатов. Что касается правил определения страны происхождения товаров (ППТ), то тут участники, в случае продолжения переговоров, будут настаивать на введении жестких правил, а это уже противоречит интересам третьих стран. В сфере услуг ЕС хочет добиться для своих компаний равного с американскими компаниями доступа на рынок США, более легкого перемещения для европейских работников и взаимного признания лицензий, например, в аудите. Общественность волнуется и угроза культурному разнообразию в Европе. Европейская комиссия настаивает на том, чтобы государство самостоятельно принимало меры в данной сфере. Например, во Франции предлагается оставить субсидии для поддержания отечественного кинематографа [13].

В разделе «Отраслевое регулирование» также находятся сложные для переговоров вопросы. В Европе существуют опасения, что создание указанной ЗСТ приведет к снижению высоких стандартов качества. Особой критике подвергается, например, тот факт, что в Америке разрешена продажа продуктов питания с содержанием генномодифицированных организмов (ГМО). По санитарным и фитосанитарным требованиям стороны планируют сотрудничать, вырабатывая единые стандарты. При этом участники соглашения не готовы отказаться от права вносить изменения для защиты здоровья граждан и окружающей среды. США и ЕС намерены устранить и те технические барьеры, из-за которых происходит двойная проверка, вызванная разницей в стандартах и процедурах. Но полное наложение стандартов одной страны на стандарты другой невозможно вследствие культурных, политических и исторических особенностей. Существуют и специфические сферы, по которым переговоры ведутся отдельно. Одна из них — химическая промышленность, в переговорах по которой стороны пришли к выводу, что полная гармонизация стандартов невозможна ввиду разницы в национальных законодательствах [14].

Последний раздел соглашения — «Более широкие правила, принципы и режимы взаимодействия», где рассматриваются вопросы регулирования инвестиций, обеспечения конкуренции, защиты интеллектуальной собственности, урегулирования споров. Здесь главным объектом критики выступает создание механизма разрешения споров между инвесторами и государством. Этот механизм планируется создать с тем, чтобы внушить больше доверия потенциальным инвесторам, так как в случае конфликта им не придется проходить через судебную систему страны-реципиента. Но многие специалисты полагают, что подобное больше подходит для стран с неразвитой демократией, чем для ЕС и США. Кроме того, существуют опасения, что комиссии, которые будут создаваться для разрешения споров, будут более благосклонны к инвесторам, вследствие чего национальные интересы государств отойдут на второй план [15]. Для американской стороны особо важным вопросом является торговля интеллектуальной собственностью, поскольку сейчас существуют довольно сложные процедуры гармонизации правил, патентов, географиче-

ских наименований. При этом ЕС хочет оставить за собой право исключительных наименований вин, спиртных напитков и сыров.

Переговоры по созданию ТТИП первоначально планировалось завершить в 2014 г., но этого не удалось сделать из-за наличия большого количества чувствительных вопросов. В Европе проходят протесты против заключения соглашения, так как жители уверены, что ТТИП снизит стандарты качества и возможность государства защищать права своих граждан [16]. Есть недовольные и среди производителей, например, среди европейских производителей мясной продукции. Они требуют исключения из переговорного процесса данной продукции, аргументируя это тем, что в Европе совершенно другой принцип ведения хозяйства: небольшие фермы вместо крупных хозяйств, как в США. Глава американского лобби не согласна с этим утверждением, считая, что исключение мясной продукции из переговоров является ограничением добросовестной конкуренции [17].

Оценка эффектов от создания ТТИП

ГТАР (*Global Trade Analysis Project*) — модель общего равновесия, в которую заложена информация о 57 различных отраслях 66 регионов. В модель входит два типа уравнений. Первый описывает балансовые отношения, что обеспечивает равенство доходов и расходов экономических агентов. Второй задает поведение экономических агентов [18]. Модель анализа глобальной торговли используется в данной статье для оценки влияния ТТИП на экономику ЕС.

Прежде всего было сделано предположение, что создание ЗСТ между США и ЕС выгодно для стран-участниц. Что касается влияния на благосостояние третьих стран, в том числе Российской Федерации, предполагается, что положительные эффекты от создания ЗСТ не смогут перевесить отрицательные, и ТТИП не поднимет мировое благосостояние.

Далее необходимо было определить характеристики модели. Во-первых, список стран для анализа был сужен до самих объектов исследования — ЕС и США, их главных торговых партнеров и крупнейших экономик мира. После этого были выбраны параметры, которые были подвергнуты принудительному изменению («шокам») для расчета нового состояния общего равновесия. Так как цель нашего исследования — оценить последствия создания ЗСТ между ЕС и США, то «шоком» в нашей модели является обнуление тарифов во взаимной торговле между Европейским Союзом и Соединенными Штатами. Проанализировав документы на сайте Европейской комиссии, можно сделать следующий вывод: изъятия возможны в сфере государственных закупок, финансовых услуг и торговле аудиовизуальными услугами, изъятия в торговле товарами на данный момент не предусмотрены [10]. По нашему мнению, целесообразно рассматривать только 100%-ное обнуление тарифов, так как тарифы в торговле между ЕС и США уже

находятся на довольно низком уровне. Поэтому только их полное обнуление способно дать существенные результаты. Мы ограничились довольно общей разбивкой по товарным группам: зерновые и сельскохозяйственные культуры, продукты животного происхождения, добыча полезных ископаемых, переработанные продукты питания, текстиль и одежда, легкая промышленность, тяжелая промышленность, коммунальные услуги и строительство, транспорт и средства связи, прочие услуги.

Как видно из табл. 1, при 100%-ном снижении тарифов между ЕС и США внутренняя европейская торговля сократится от 0,04% (в коммунальных услугах и строительстве) до 2,43% (в производстве мяса). Но особого внимания требует рассмотрение изменений в экспорте ЕС в США. Тенденция положительна, но средний прогнозируемый рост находится в районе 5–6%, в то время как в текстильной промышленности рост может достичь 72%. Еще один интересный факт, который следует отметить, это то, что возможно увеличение европейского экспорта в страны — торговые партнеры США — Мексику и Канаду, но за счет стран, которые на данный момент являются торговыми партнерами ЕС. Особенно заметен рост экспорта мясной продукции (примерно 2%), что может частично скомпенсировать падение продаж на внутреннем рынке. Что касается экспорта ЕС в Российскую Федерацию, то практически по всем торговым группам наблюдается его сокращение.

Теперь рассмотрим данные показатели в числовом значении. Экспорт ЕС в США вырастет на 33 074,2 млн долл., достигнув 544 060,2 млн долл. Прогнозируется, что общий объем экспорта ЕС изменится на 0,13%, при этом основной рост придется именно на США. Наблюдается небольшой рост экспорта из ЕС в Мексику и Канаду, но данный положительный эффект практически полностью нивелируется эффектом отклонения торговли, поэтому совокупный рост экспорта не столь значителен. Экспорт в Российскую Федерацию сократится на 0,26, что является средним показателем по сравнению с другими странами.

Результаты нашего эксперимента со 100%-ным снижением тарифов показывают, что опасения производителей мясной продукции в ЕС обоснованы, так как прогнозируется рост ее импорта из США в ЕС на 295% (табл. 2). Кроме того, заметны изменения в импорте переработанных продуктов питания и текстиля: 56 и 65% соответственно. Рост импорта сельскохозяйственной продукции из США не столь значителен, но все же составляет 15%. При заключении названного соглашения, в котором помимо тарифных барьеров будут устранены нетарифные барьеры, это значение может заметно увеличиться.

Теперь рассмотрим изменения европейского импорта в стоимостном выражении. Торговля внутри Европейского Союза сократится на 22 584 млн долл. Одновременно с этим произойдет увеличение импорта из США на 37 312 млн долл. В целом изменения в импорте ЕС умеренные, в случае создания ТТИП прогнозируется рост на 7 878 млн долл., что составляет 0,11% стоимости нынешнего импорта ЕС.

Таблица 1
Изменения в экспорте ЕС, %

Товар, услуга	Китай	Япония	Россия	Канада	ЕС	США	Индия	Мексика	Прочие страны
Зерновые	0,547464	0,885722	0,142191	1,111547	-0,46465	10,89211	0,284118	1,482762	0,455679
Мясо	0,597698	0,922772	0,326946	1,985843	-2,42763	10,86881	0,271287	2,323799	0,489778
Полезные ископаемые	-0,12932	-0,08867	-0,04614	0,117034	-0,11113	1,591429	-0,12606	0,138789	-0,145553
Продукты питания	-0,00778	0,012317	-0,08166	0,509614	-0,79949	10,80718	-0,05677	0,468708	-0,001378
Текстиль	-0,27737	-0,33728	-0,26363	0,039454	-0,39975	72,34675	-0,25042	0,428524	-0,27045
Производство легкой промышленности	-0,04214	-0,15161	-0,22624	0,930292	-0,54627	7,333412	-0,03881	0,89363	-0,070286
Производство тяжелой промышленности	-0,12525	-0,12858	-0,17887	0,754662	-0,59987	8,172013	-0,10523	0,731456	-0,022844
Строительство	-0,32959	-0,38001	-0,3679	0,12037	-0,03952	0,900834	-0,18326	-0,1432	-0,233156
Транспорт	-0,21411	-0,15279	-0,22197	0,00866	0,023621	0,663097	-0,06571	0,022	-0,106313
Прочие услуги	-0,19964	0,030431	-0,16167	0,060393	0,07397	0,661665	-0,00498	0,093033	-0,068824

Источник: составлено автором на основе [18].

Таблица 2
Изменения в импорте ЕС, %

Товар, услуга	Китай	Япония	Россия	Канада	ЕС	США	Индия	Мексика	Прочие страны
Зерновые	-0,61385	-0,58141	-0,59441	-0,86558	-0,46465	14,89171	-0,63506	-1,23403	-0,677658
Мясо	-2,55897	-2,49068	-2,42302	-2,7743	-2,42763	295,1606	-2,63188	-3,1333	-2,636259
Полезные ископаемые	0,034177	0,120103	0,07353	-0,03739	-0,11113	2,325836	0,027854	0,039804	0,008716
Продукты питания	-0,68719	-0,64053	-0,60275	-0,77112	-0,79949	55,81661	-0,73416	-0,76337	-0,741108
Текстиль	-0,0559	0,062095	0,060278	-0,1393	-0,39975	65,30708	-0,20777	-0,30424	-0,162769
Легкая промышленность	-0,24549	-0,09007	-0,17584	-0,51787	-0,54627	13,27287	-0,3985	-0,44952	-0,360336
Тяжелая промышленность	-0,31377	-0,20279	-0,2756	-0,55674	-0,59987	9,618853	-0,47663	-0,44546	-0,443353
Строительство	0,299771	0,402211	0,360092	0,252207	-0,03952	-1,83104	0,176818	0,271204	0,211558
Транспорт	0,331323	0,413308	0,393147	0,345682	0,023621	-1,52972	0,213097	0,375221	0,251917
Прочие услуги	0,476084	0,554501	0,523097	0,504811	0,07397	-1,4795	0,317693	0,571637	0,39959

Источник: составлено автором на основе [18].

После рассмотрения показателей торговли для ЕС приступим к их анализу для США. Экспорт США изменится на 0,88%, при этом большая часть роста придется именно на ЕС. Налицо эффект отклонения торговли, так как экспорт США в Мексику и Канаду, напротив, уменьшится. Что касается импорта в США, то тут рост чуть более значителен — 1,2%.

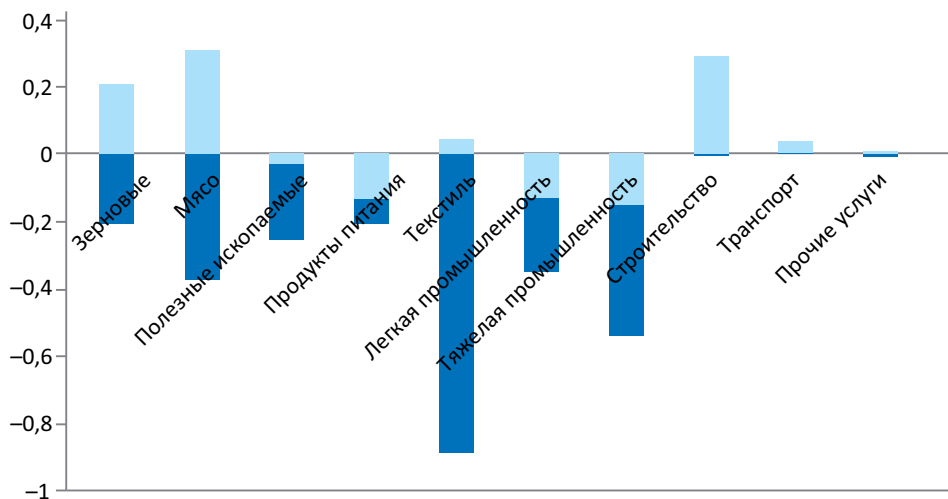


Рис. 1. Изменения во внутренних продажах, %: ■ ЕС; ■ США

Источник: составлено автором на основе [18].

Первое, что следует отметить, взглянув на рис. 1: ни в одной из отраслей нет изменений, превышающих 1% продаж. В ЕС наблюдается спад внутренних продаж, небольшой прирост показывает только текстильная промышленность. Перспективы США не столько однозначны и зависят от рассматриваемого сектора. Например, рост продаж американских производителей мяса и поставщиков коммунальных услуг сопровождается сокращением продаж текстильной промышленности. Уже сейчас ЕС экспортирует в США в 3 раза больше текстиля и более чем в 5 раз больше одежды, чем США поставляют в ЕС. Согласно полученным результатам при 100%-ном снижении тарифов спрос американских потребителей на отечественную продукцию снизится, и американские производители будут еще больше вытеснены с рынка европейскими.

Это подтверждают данные по объему производства отраслей (рис. 2). При полном устранении тарифных барьеров выпуск европейской текстильной отрасли может увеличиться на 0,8%, на американском же рынке одновременно наблюдается спад на 0,4%. Однако данные потери американская экономика сможет компенсировать за счет роста объема производства мясной (на 0,9%) и пищевой (на 0,4%) промышленности. Следовательно, подтверждаются опасения европейских производителей продуктов животного происхождения и пищевой промышленности о том, что они не смогут выстоять в конкурентной борьбе с американскими производителями.

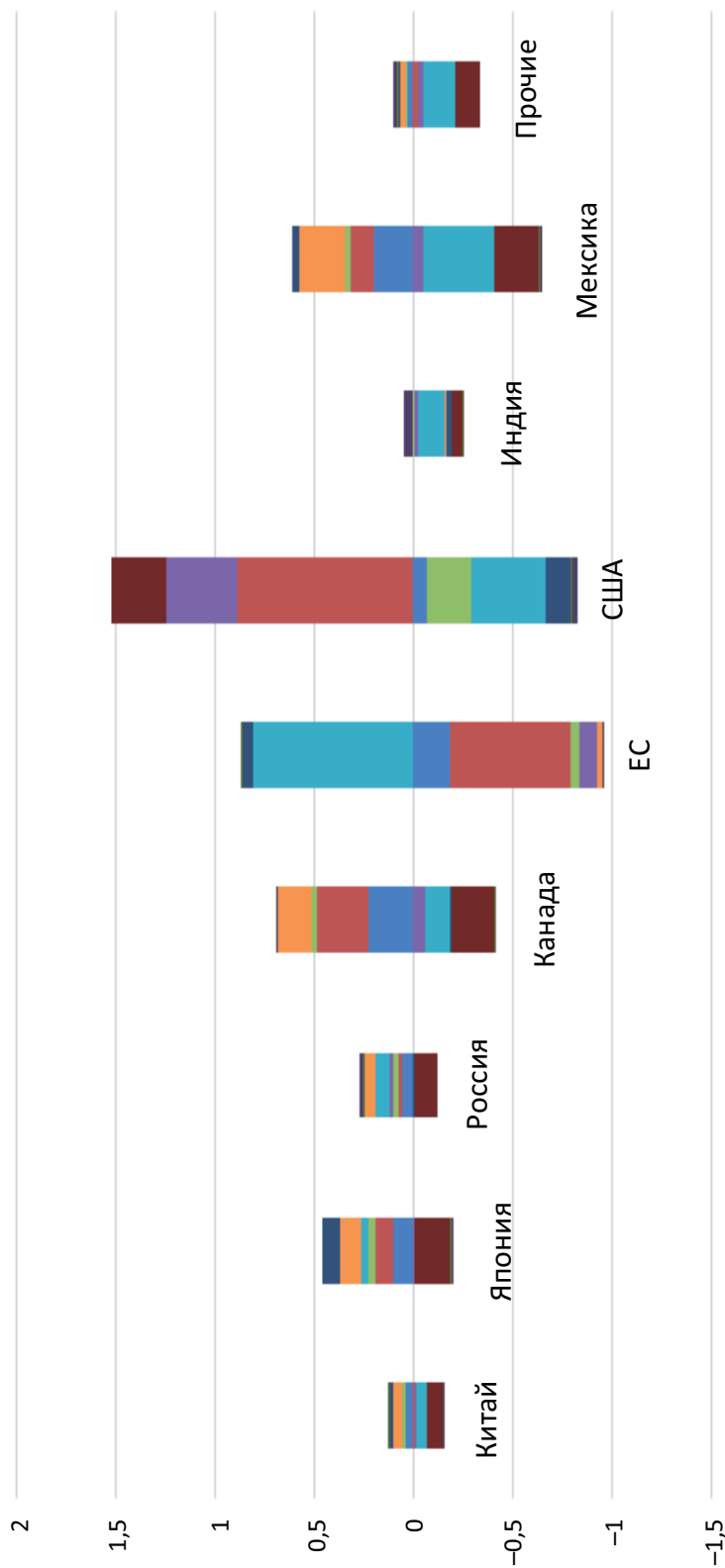


Рис. 2. Изменения выпуска отраслей по товару и по региону, %: зерновые; мясо; полезные ископаемые; продукты питания; текстиль; легкая промышленность; тяжелая промышленность; строительство; транспорт; прочие услуги

Источник: составлено автором на основе [18].

В номинальном выражении США — единственная страна из рассматриваемых нами, в которой наблюдается положительная динамика изменения ВВП: на 0,37%. Номинальное ВВП Европейского Союза останется практически на неизменном уровне, испытав небольшое сокращение на 0,077%. У торговых партнеров ЕС и США прогнозируется уменьшение ВВП на 0,154%, для остальных стран — на 0,13%.

Увеличение ВВП США на 0,366% — это номинальное увеличение, реальное составляет лишь 0,004, что является индикатором роста цен в США. В ЕС ситуация обратная. Номинальный ВВП ЕС сократится на 0,077%, но реальный увеличится на 0,007%, а значит цены в ЕС, вероятно, упадут. Похожая ситуация и для остальных рассматриваемых стран: изменения номинального ВВП превышают изменения реального ВВП и динамика везде отрицательна. Таким образом, уровень ВВП для всех рассматриваемых экономик останется практически неизменным с небольшими отклонениями в ту или иную сторону. Причина этого, возможно, в том, что тарифы между ЕС и США уже находятся на довольно низком уровне, именно поэтому считается, что основная повестка переговоров — нетарифные барьеры. Но даже при столь незначительных изменениях в ВВП прогнозируются довольно существенные изменения в потребительской полезности (рис. 3). Для ее измерения мы взяли показатель EV — потребительская полезность, выраженная в денежном эквиваленте.

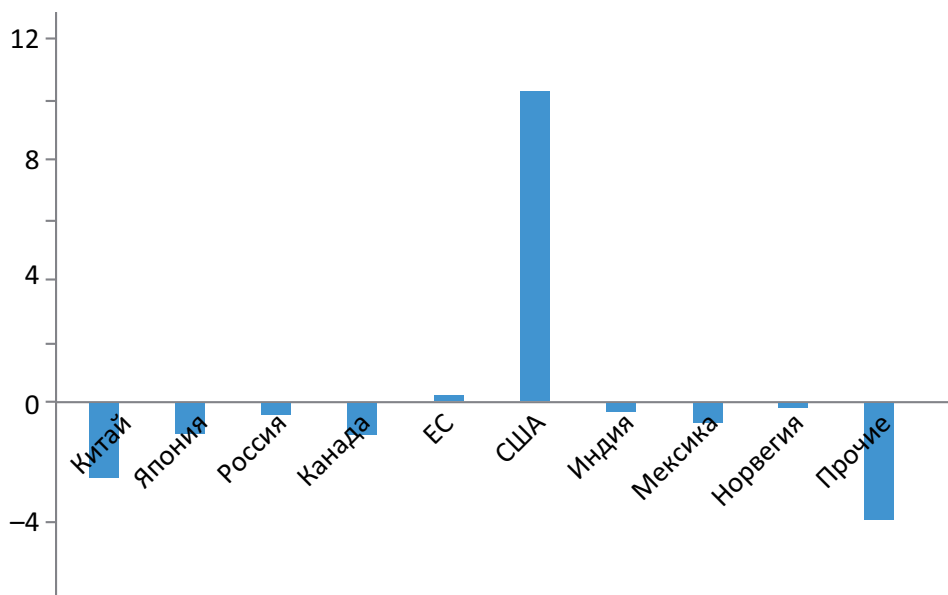


Рис. 3. Изменения в потребительской полезности, млрд долл.

Источник: составлено автором на основе [18].

Рост наблюдается только у США и ЕС, при этом у ЕС он существенно ниже. Объяснить данный факт можно тем, что американские потребители полу-

чат доступ к товарам из 28 стран ЕС в случае создания ЗСТ, в то время как европейцам станет доступнее только американский рынок. В Российской Федерации наблюдается небольшой спад потребительской полезности, что, скорее всего, связано со снижением благосостояния населения.

Показатели, проанализированные ранее, были получены после полного устранения только тарифных барьеров. Для того чтобы получить более достоверные изменения в результате подписания соглашения ТТИП, был проведен сравнительный анализ (табл. 3). Полученные результаты по основным показателям (ВВП ЕС, ВВП США, экспорт и импорт ЕС) были сопоставлены с результатами исследований других авторов. Анализ проводился только по материалам четырех институтов (Европейский центр исследований экономической политики (CEPR), Немецкий институт экономических исследований (Ifo), Французский центр перспективных исследований и международной информации (CEPII), Консалтинговая компания *Ecorys*) ввиду сложности с сопоставимостью показателей.

Таблица 3

Сравнительный анализ основных экономических показателей, %

Изменения	CEPR	Ifo	CEPII	Ecorys	Собственное	Среднее
ВВП ЕС	+ 0,5	+ 5	+ 0,3	+ 0,7	- 0,077	1,28
ВВП США	+ 0,4	+ 13	+ 0,3	+0,3	+ 0,37	2,87
Экспорта ЕС	+ 6	-	+7,6	-	+ 0,13	4,58
Импорта ЕС	+ 5,11	-	+ 7,4	-	- 0,11	4

Источник: составлено на основе работ центров CEPR [13], Ifo [19], CEPII [15], Ecorys [7].

Анализ материалов показал, что ВВП ЕС увеличится в среднем на 1,28%. При этом значения показателей колеблются от 0,077 до 5%. Для США этот показатель составил 2,87%, но разница между наибольшим и наименьшим значениями равна 12,7. Следовательно, напрашивается вывод, что возможен умеренный рост обеих экономик. В результате создания ТТИП ВВП США увеличится в большей степени, чем ВВП ЕС. Однако не стоит забывать и о том, что это — изменения номинального ВВП, и они не отражают уровень инфляции. Сравнение было проведено и для ключевых торговых показателей ЕС: экспорта и импорта. Совокупный экспорт ЕС вырастет на 4,58%, при этом разница между наибольшим и наименьшим значением составит 7,47. Совокупный импорт ЕС предположительно увеличится на 4%. По обоим показателям у ЕС наблюдается рост, но вероятно, что, как это было ранее показано, он сопровождается эффектом отклонения торговли.

Таким образом, результаты показали, что создание ТТИП оказало бы положительное влияние на экономики ЕС и США, но не на третьи страны, к котором относится и Российская Федерация. Однако следует отметить, что в данной статье рассматривалось только устранение тарифных барьеров, в то время как значительная часть соглашения посвящена устранению нетариф-

ных барьеров, в частности, установлению общих правил и стандартов, которые в перспективе могли бы стать новыми международными стандартами.

Заключение

Выборы в США поставили под угрозу заключение соглашения по созданию Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства, так как, по мнению избранного президента Дональда Трампа, ТТИП может негативно сказаться на американской экономике. В Европейском Союзе также все чаще высказываются против этого соглашения. Но несмотря на мнения политиков, результаты исследований показывают, что либерализация торговли между ЕС и США выгодна обеим сторонам. Однако под ударом оказались бы представители некоторых отдельных отраслей, например, европейские производители мясной продукции, негативный эффект от чего мог бы быть скомпенсирован ростом в других отраслях при проведении соответствующей государственной политики.

Положительное влияние от создания ТТИП, скорее всего, не затронуло бы страны, не являющиеся участниками соглашения. Подтверждается теория П. Кругмана о том, что крупные блоки перенаправляют торговые потоки в свою пользу, уменьшая благосостояние соседей. Поэтому опасения по поводу таких новых мегасоглашений, как Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство и Транстихоокеанское партнерство (ТТП), выглядят обоснованными [20]. Но, как отмечалось выше, падение благосостояния третьих стран и особенно торговых партнеров может быть объяснено тем, что мы рассматривали только тарифные барьеры, а ТТИП предполагает также устранение нетарифных барьеров. Следовательно, в перспективе Российская Федерация, как и другие страны, могла бы выиграть от многосторонней либерализации торговли. Но это произошло бы только в том случае, если бы США и ЕС распространили бы выработанные правила и практики на другие страны, но учитывая последнюю напряженность в их отношениях с Россией, в последнее время это вряд ли возможно.

Таким образом, провозглашенная Д. Трампом смена курса США в сторону протекционизма, подразумевающая отказ от создания ТТП и ТТИП, — это хорошая новость для России. Вместе с ЗСТ уйдет потенциальная опасность перенаправления торговых потоков в пользу США и ЕС. С политической точки зрения объединение двух крупнейших экономик мира в ТТИП привело бы к их усилению на международной арене, что также негативно сказалось бы на России, пытающейся проводить независимую политику.

Но несмотря на позитивный прогноз для нашей страны, идея создания ТТИП вряд ли будет окончательно забыта. США и ЕС имеют долгую историю сотрудничества и ЗСТ между ними — взаимовыгодное сотрудничество, которое когда-нибудь, скорее всего, будет достигнуто, что может оказать отрицательное влияние на экономику России в ее нынешнем состоянии.

Источники

- [1] Trump victory could spell defeat for EU-U.S. trade deal. URL: <<http://www.reuters.com/article/us-usa-election-trade-eu-idUSKBN1342TF>>.
- [2] Walker A. TTIP: EU-US trade deal faces major challenges. URL: <<http://www.bbc.com/news/business-36808129>>.
- [3] TTIP in further doubt as Hollande questions timing. URL: <<http://www.bbc.com/news/business-37220701>>.
- [4] Transatlantic Declaration on EU-US Relations, 1990. URL: <http://eeas.europa.eu/us/docs/trans_declaration_90_en.pdf>.
- [5] Transatlantic Economic Partnership 1998. URL: <http://eeas.europa.eu/us/docs/trans_econ_partner_11_98_en.pdf>.
- [6] Transatlantic Economic Council Facilitators' report to stakeholders. URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153328.pdf>.
- [7] Berden K.G., Francois J., Thelle M., Wymenga P., Tamminen S. Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment — An Economic Analysis // Rotterdam: ECORYS Nederland BV, 2009.
- [8] Лебедева Л.Ф., Фейгин Г.Ф. Факторы и условия трансатлантической интеграции // США и Канада: экономика, политика, культура. 2015. № 5. С. 7–16.
- [9] Eliasson L.J. Problems, progress and prognosis in trade and investment negotiations: the transatlantic free trade and investment partnership // Journal of Transatlantic Studies. 2014. Т. 12. No. 2. P. 119–139.
- [10] Сайт Европейской комиссии. URL: <http://ec.europa.eu/index_en.htm>.
- [11] Baker D. The risks of the transatlantic trade and investment partnership // Intereconomics. 2014. Vol. 49. No. 3. P. 179–180.
- [12] Кадочников П., Пташкина М. Трансатлантическое торгово-экономическое партнерство // Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 2. С. 14–22.
- [13] Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment, An Economic Assessment, Final Project Report, March 2013. URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf>. P. 1–116.
- [14] EU position on chemicals. URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152468.pdf>.

- [15] *Fontagné L., Gourdon J., Jean S.* Transatlantic trade: Whether partnership, which economic consequences // CEPII Policy Brief. 2013.
- [16] U.S.-Europe trade accord draws 250,000 protesters in Berlin. URL: <<http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-10-10/u-s-europe-trade-accord-draws-250-000-protesters-in-berlin>>.
- [17] Land of Steak-Frites Fears US Beef Menace in EU Trade Deal. URL: <<http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-02-19/land-of-steak-frites-fears-u-s-beef-menace-in-eu-trade-deal>>.
- [18] Global Trade Analysis Project (GTAP). URL: <<https://www.gtap.agecon.purdue.edu/default.asp>>.
- [19] *Felbermayr G., Heid B., Larch M., Yalcin E.* Macroeconomic Potentials of Transatlantic Free Trade: A High Resolution Perspective for Europe and the World // Center for Economic Studies & Ifo Institute. 2014. P. 491–537.
- [20] *Krugman P.* The move toward free trade zones // *Economic Review*. 1991. No. 6. P. 5.

Nekrasova E.¹

The consequences of failed TTIP negotiations for Russian economy

The main points of the agreement on the Transatlantic Trade and Investment Partnership were given and analyzed. The effects of a free trade area were assessed. The prospects of the Russian Federation after the withdrawal of the United States from negotiations were considered.

Key words: *United States, European Union, free trade zone, transatlantic integration, modeling, removal of trade barriers.*

Статья поступила в редакцию 26 ноября 2016 г.

¹ *Nekrasova Elizaveta — 3rd year student of the HSE Faculty of world economy and international affairs. E-mail: <nekrasovaelizaveta@gmail.com>.*

Внедрение стандартов в области устойчивого развития как способ повышения конкурентоспособности компании

Рассмотрена эволюция концепции устойчивого развития, в результате которой изменились факторы конкурентоспособности компаний. Особое внимание уделено серии стандартов ISO 14000 «Экологический менеджмент», напрямую связанной с одним из аспектов устойчивого развития. На примере компании BMW AG показано, что стандарты в области устойчивого развития помогают компаниям — производителям промышленной продукции реализовывать все стратегические подходы к конкурентоспособности. Сделан вывод о том, что внедрение стандартов в области устойчивого развития повышает конкурентоспособность компании на мировом рынке.

Ключевые слова: устойчивое развитие, факторы конкурентоспособности, теория конкурентных стратегий, стандарты ISO, экологический менеджмент, компания BMW AG.

В современном мире положение страны в международной экономике зависит от способностей ее компаний занять и удержать достойные позиции на мировых рынках. Вместе с тем новые тенденции мирового развития, связанные с процессом глобализации, повышают конкуренцию и изменяют факторы конкурентоспособности. В условиях рыночной конкурентной среды международные стандарты приобретают особое значение и становятся инструментом конкурентной борьбы. Они являются важным условием повышения конкурентоспособности, оказывая влияние на качество и свойства продукции. В частности, все большее значение приобретают стандарты в области устойчивого развития. На сегодня внедрение данных стандартов на предприятиях — один из факторов конкурентоспособности многих международных компаний.

Концепция устойчивого развития является одним из ключевых принципов развития человечества в современной мировой экономике. Термин «устой-

1 Ионова Аlesia Юрьевна — бакалавр экономики, выпускница факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ. E-mail: <ionova.alesya@gmail.com>.

чивое развитие» был впервые применен на конференции ООН по проблемам окружающей среды в Стокгольме в 1972 г., где были заложены основы международного сотрудничества в сфере экологической политики [1]. Для работы над данным вопросом в 1983 г. в рамках ООН была учреждена Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию. В частности, на нее была возложена задача по разработке доклада, касающегося видения экологической ситуации до 2000 г. и в последующий период, а также возможных стратегий по достижению устойчивого развития [Ibid.]. Комиссия представила доклад «Наше общее будущее» в 1987 г., где был впервые определен термин «устойчивое развитие». Согласно докладу под устойчивым развитием понимается «развитие, отвечающее потребностям нынешнего поколения, и при этом не лишаяющее будущие поколения возможности удовлетворить свои потребности» [2, р. 24]. С момента выхода доклада принцип устойчивого развития был принят многими странами и теперь является основополагающим элементом в долгосрочном развитии мирового сообщества.

Повестка, представленная в докладе «Наше общее будущее», стала центральной темой обсуждений во время встречи на высшем уровне «Планета Земля» в Рио-де-Жанейро в 1992 г. На ней мировыми лидерами был принят документ «Повестка на XXI век» (далее — Повестка), в котором отражены конкретные планы действий по реализации концепции устойчивого развития на международном, региональном и национальном уровнях. Для контроля деятельности по осуществлению положений Повестки была учреждена Комиссия ООН по устойчивому развитию. Обсуждение практической реализации концепции устойчивого развития продолжилось на Всемирной встрече на высшем уровне по устойчивому развитию в 2002 г., где был утвержден Йоханнесбургский план выполнения решений, в котором определялись конкретные действия для достижения целей устойчивого развития, а также сроки их выполнения [3].

Спустя 20 лет после названной встречи на высшем уровне «Планета Земля» мировые лидеры вновь собрались в Рио-де-Жанейро на конференции «Рио+20», посвященной вопросам устойчивого развития и окружающей среды. На конференции был учрежден новый институт — Политический форум высокого уровня по устойчивому развитию взамен Комиссии ООН по устойчивому развитию, прекратившей свое функционирование в 2013 г. Кроме того, на этой конференции страны-участницы договорились о формулировании целей в области устойчивого развития, которые будут отражать повестку дня в данной области после 2015 г. [1]. Наконец, 25 сентября 2015 г. была принята новая программа «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года», включающая 17 целей и 169 задач для достижения устойчивого развития [Ibid.].

Большое влияние на возникновение концепции устойчивого развития оказала деятельность Римского клуба, а точнее, его доклад «Пределы роста», опубликованный в 1972 г. С помощью методов математического моделирования авторам доклада удалось выявить возможные сценарии развития че-

ловечества и сделать прогнозы по поводу взаимодействия человека и природы. Первоначальная версия модели основывалась на пяти переменных: численность населения, индустриализация, уровень загрязнений, производство продовольствия и истощение ресурсов [4]. Авторы пришли к выводу, что если тенденции роста этих переменных сохранятся, то мир достигнет пределов роста в течение следующего столетия. Однако тенденции роста можно изменить при условии соблюдения устойчивого развития, что позволит достичь глобального равновесия в долгосрочной перспективе.

Для достижения устойчивого развития необходимо учитывать три элемента концепции: экономический, социальный и экологический. Необходимо отметить, что данные элементы являются взаимосвязанными, поэтому концепция устойчивого развития базируется на балансе между ее составляющими. Взаимосвязь трех элементов в полной мере отражается в целях в области устойчивого развития, сформулированных в «Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 года» [5, р. 14]:

- 1) ликвидация нищеты;
- 2) ликвидация голода;
- 3) хорошее здоровье и благополучие;
- 4) качественное образование;
- 5) гендерное равенство;
- 6) чистая вода и санитария;
- 7) недорогостоящая и чистая энергия;
- 8) достойная работа и экономический рост;
- 9) индустриализация, инновации и инфраструктура;
- 10) уменьшение неравенства;
- 11) устойчивые города и населенные пункты;
- 12) ответственное потребление и производство;
- 13) борьба с изменением климата;
- 14) сохранение морских экосистем;
- 15) сохранение экосистем суши;
- 16) мир, правосудие и эффективные институты;
- 17) партнерство в интересах устойчивого развития.

Глобальные цели в области устойчивого развития не только формируют тенденции мирового развития, но и задают вектор конкурентной борьбы. В соответствии с этим производители стремятся отвечать современному уровню международных требований по техническим и экологическим характеристикам продукции. В частности, на предприятиях внедряются новые технологии, что оказывает положительное влияние на международную конкурентоспособность компании. Инновационные разработки компании могут касаться как параметров изделия, так и технологий, на базе которых работает то или иное изделие. В качестве примера можно привести британский концерн *BAE Systems*, занимающийся разработками в аэрокосмической сфере и в области вооружений. Новейшее изобретение данной компании заключается в изобретении сплава с эффектом памяти для подвесок бро-

неавтомобилей, что позволит улучшить эффективность работы и технические характеристики изделия [6]. Данное изобретение было зафиксировано в качестве интеллектуальной собственности компании и, соответственно, запатентовано. Согласно отчету Агентства интеллектуальной собственности Великобритании, компания *BAE Systems* не раз признавалась лидером по выданным патентам на изобретения среди британских компаний в сфере разработки технологий и создания автономных систем [7, p. 19]. Необходимо отметить, что компания *BAE Systems* принимает активное участие в разработке стандартов BSI (Британского института стандартов), которые впоследствии могут быть взяты за основу при разработке международных стандартов ISO. Таким образом, путем развития стандартизации осуществляется передача технологий не только между отдельными компаниями, но и между странами, что позволяет сократить разрыв в их технологических уровнях и содействует партнерству в интересах устойчивого развития.

Следовательно, показатели технического уровня, в том числе соответствие требованиям стандартов, — одна из составляющих конкурентоспособности компаний. Несмотря на то что стандарты не являются обязательными к применению, производители обеспечивают соответствие продукции требованиям стандартов для поддержания высокого уровня конкурентоспособности. Уже на этапе разработки международных стандартов проявляется острая конкуренция товаропроизводителей. Экономически развитые страны стремятся отразить в международном стандарте национальные интересы и борются за то, чтобы их национальный стандарт был взят за основу при разработке международного стандарта. В результате около 70% стандартов ISO соответствуют национальным стандартам развитых стран [8, с. 118].

В соответствии с тенденциями мирового развития деятельность Международной организации по стандартизации ISO направлена на решение ряда проблем, связанных с устойчивым развитием. Наиболее широко внедряются стандарты серии ISO 9000 «Менеджмент качества» и ISO 14000 «Экологический менеджмент», используемые более чем 600 тыс. организаций в 160 странах [9]. Наибольший интерес представляет серия стандартов ISO 14000 «Экологический менеджмент», так как они напрямую связаны с одним из аспектов устойчивого развития.

Серия стандартов ISO 14000 — важнейший добровольный инструмент для борьбы с экологическими вызовами. Внедрение системы экологического менеджмента в компании означает контроль за его воздействием на окружающую среду путем регулярного измерения и улучшения экологических показателей, относящихся к деятельности и продукции компании. Система экологического менеджмента охватывает все направления деятельности компании, включая вопросы, связанные с конкурентоспособностью и стратегией компании. Следует отметить, что стандарт не устанавливает критерии экологической результативности, поэтому реализация его требований будет зависеть от политики конкретной компании и характера ее деятельности.

Серия стандартов ISO 14000 состоит из нескольких стандартов, которые дополняют друг друга и представляют комплексный подход к решению ряда проблем, связанных с устойчивым развитием. Данная серия пополняется новыми стандартами, а действующие стандарты регулярно пересматриваются и обновляются, что делает их актуальными и адаптированными к новым экологическим вызовам. В таблице ниже представлен обзор серии стандартов ИСО 14000.

Описание серии стандартов ISO 14000

Стандарт	Дата последней публикации	Область применения
ISO 14001	15 сентября 2015 г.	Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению
ISO 14004	1 марта 2016 г.	Руководство по созданию, внедрению, эксплуатации и улучшению систем экологического менеджмента, а также по их взаимодействию с другими системами менеджмента
ISO 14005	15 декабря 2010 г.	Руководящие указания по поэтапному внедрению системы экологического менеджмента с оценкой экологической результативности
ISO 14006	15 июля 2011 г.	Внедрение экодизайна в другие системы менеджмента
ISO 14015	15 ноября 2001 г.	Экологическая оценка площадок и организаций
ISO 14020, 14021, 14024, 14025	15 марта 2016 г.	Экологические знаки, этикетки и декларации
ISO 14031	1 августа 2013 г.	Руководящие указания по оценке экологической эффективности
ISO 14033	15 марта 2012 г.	Количественные методы исследования окружающей среды
ISO 14034	15 ноября 2016 г.	Проверка и оценка эффективности экологических технологий
ISO 14040, 14044, 14047, 14048, 14049, 14071, 14072	15 декабря 2014 г.	Оценка воздействия на окружающую среду на протяжении жизненного цикла продукции
ISO 14045	15 мая 2012 г.	Оценка экологической эффективности продукции и систем, моделирующих жизненный цикл продукции
ISO 14046	1 августа 2014 г.	Показатель «водного следа» (потребление воды при производстве продукта)
ISO 14050	15 февраля 2009 г.	Словарь терминов и определений
ISO 14051	15 сентября 2011 г.	Общие принципы учета стоимости материальных потоков
ISO 14062	1 ноября 2002 г.	Интегрирование экологических аспектов в проектирование и разработку продукции
ISO 14063	1 августа 2006 г.	Обмен экологической информацией
ISO 14064, 14065, 14066, 14067, 14069	15 мая 2013 г.	Парниковые газы и углеродный след продукта. Определение количества и отчетность о выбросах и сокращении эмиссии парниковых газов

Источник: [10, p. 6].

Как видим, большинство стандартов группы ISO 14000 посвящены экологическим аспектам жизненного цикла продукции. Модель системы экологического менеджмента позволяет компании сформулировать и разработать экологическую политику, внедрить ее в производственный процесс, контролировать ее реализацию и предпринимать действия по улучшению ее результативности. Данные стандарты охватывают весь цикл производства, что можно проиллюстрировать с помощью модели процесса принятия решений (рис. 1).



Рис. 1. Модель системы экологического менеджмента

Источник: [11].

В основе данной модели находится цикл Деминга «План — Действие — Проверка — Корректировка» (*Plan — Do — Check — Act*), что описывается следующим образом [Там же]:

- планирование (*Plan*) — определение экологических аспектов деятельности организации;
- выполнение (*Do*) — предоставление ресурсов для внедрения системы экологического менеджмента;
- контроль (*Check*) — проведение мониторинга операций, которые могут влиять на окружающую среду, а также подготовка отчета о результатах;
- действие (*Act*) — проведение мер по постоянному улучшению системы экологического менеджмента.

Следовательно, для успешного функционирования системы экологического менеджмента организация принимает на себя обязательства на всех функциональных уровнях.

Число предприятий, сертифицированных по серии стандартов ISO 14000, растет с каждым годом. Если к 2004 г. было выдано 90 544 сертификатов ISO 14001, то к 2014 г. этот показатель возрос до 324 148. Таким образом, за

десять лет количество выданных сертификатов ISO 14001 увеличилось на 258% [9, p. 26]. Такая популярность серии стандартов ISO 14000 объясняется не только стремлением руководства компаний защитить окружающую среду, но и коммерческой пользой, которую принесет сертификация. Преимущества внедрения серии стандартов ISO 14000 состоят в следующем [12]:

- соответствие законодательным и регулирующим нормам;
- повышение вовлеченности сотрудников и формирование корпоративной культуры;
- улучшение имиджа среди заинтересованных сторон (акционеров и инвесторов, государства и общества, инспекторов и потребителей);
- достижение стратегических целей компании;
- снижение затрат на потребление энергии, материалов, на утилизацию отходов;
- содействие выполнению требований по защите окружающей среды поставщиками.

В результате получения вышеперечисленных преимуществ повышается эффективность функционирования компании и улучшаются ее финансовые показатели, что позволяет ей увеличить свои конкурентные преимущества.

Для анализа влияния стандартов в области устойчивого развития на конкурентоспособность компании можно обратиться к теории конкурентоспособности американского экономиста Майкла Портера. Он изучил факторы, обуславливающие интенсивность конкуренции, и разработал базовые варианты конкурентных стратегий компаний. Согласно теории конкурентных стратегий М. Портера для противодействия пяти конкурентным силам и, как следствие, достижения конкурентоспособности своей продукции компания может реализовывать три базовых стратегических подхода: абсолютное лидерство в издержках, дифференциация и фокусирование [13, с. 73]. В основе первого подхода лежит снижение затрат при производстве, второй подход направлен на создание уникальной продукции, а третий — на удовлетворение потребностей определенной группы покупателей.

Роль стандартов группы ISO 14000 при применении стратегий для повышения конкурентоспособности компании рассмотрим на примере одной из крупнейших компаний на рынке автомобильной промышленности Германии — *BMW AG*. На текущий момент Германия — лидер по объему сбыта автомобильной продукции: по данным за 2015 г. доля немецких компаний в мировом экспорте автомобилей составила 22,7% [14]. Тем не менее ежегодный прирост стоимости по экспорту данной продукции за 2011–2015 гг. составил 1%, а количественный прирост по экспорту за период с 2014 по 2015 г. опустился до –5%, что ниже среднемировых показателей и показателей основных стран-конкурентов: Японии, США и Канады [Там же]. Падение продаж и высокая конкуренция на автомобильном рынке во многом определяет ведущую роль стандартизации в борьбе за продвижение продукции для немецких автопроизводителей.

Компания *BMW AG*, основанная в 1916 г., производит автомобили, мотоциклы, велосипеды и запасные части для автомобилей. *BMW AG* является головной компанией концерна *BMW Group*, в которую также входят дочерние компании *Mini* и *Rolls-Royce*. Несмотря на усиление конкуренции на мировом автомобильном рынке, концерн *BMW Group* ежегодно демонстрирует рост прибыли. Так, в 2015 г. прибыль до налогообложения выросла на 5,9%, а его доход увеличился на 14,6% по сравнению с предыдущим годом [15, p. 13].

Следует отметить, что концерн *BMW Group* занимает ведущие позиции не только по количественным показателям, но также стремится обеспечить высокое качество, безопасность и экологичность выпускаемой автомобильной продукции. Ежегодно компания *BMW AG* занимает высокие места в международных рейтингах по различным аспектам, при этом высокий статус имеет не только сам бренд, но и продукция компании. Согласно данным индекса устойчивости Доу-Джонса (DJSI) компания *BMW* не раз признавалась лидером в своей отрасли [16]. При расчете данного показателя оценивалась экономическая, общественная и экологическая деятельность компании. Кроме того, по итогам отчета компании *Interbrand*, оценивающей стоимость бренда компании, *BMW* ежегодно входит в первую тройку компаний в своей отрасли. На 2016 г. стоимость бренда составила 41 535 млн долл., что означает увеличение стоимости бренда на 12% по сравнению с предыдущим годом [17].

Основным фактором успеха концерна *BMW Group* является его корпоративная стратегия, основанная на ответственном отношении ко всей своей деятельности. В 2007 г. стратегию развития компании *Strategy NUMBER ONE* *BMW AG* приняла с целью повышения экологичности и социальной ответственности на всех этапах производства. В марте 2016 г., учитывая новые тенденции в области устойчивого развития, компания *BMW* объявила о запуске обновленной стратегии развития *NUMBER ONE > NEXT* [18]. Концепция устойчивого развития охватывает весь жизненный цикл продукции, что означает минимизацию негативного влияния на окружающую среду с самого начала создания автомобиля. В соответствии с данной концепцией сырье и ресурсы используются наиболее эффективно, а количество отходов сводится к минимуму.

Для реализации концепции устойчивого развития компания *BMW AG* сертифицирована на соответствие требованиям стандарта ISO 14001 «Системы экологического менеджмента» [15, p. 101]. Системы экологического менеджмента внедрены на всех производственных предприятиях компании, т.е. производственный процесс на всех объектах соответствует требованиям по экологии. Для внедрения системы экологического менеджмента на своих предприятиях компания разрабатывает экологическую политику, которая служит основой для определения целей, задач и действий компании в экологической сфере. Так, в документе об экологической политике компании *BMW AG* отмечается соответствие требованиям нормативов, устанавливаются экологические принципы компании и заявляется о стремлении к постоянному улучшению системы экологического менеджмента [Ibid., p. 39].

Основываясь на теории конкурентных стратегий М. Портера, можно утверждать, что, применяя стандарт ISO 14001 «Системы экологического менеджмента», компания *BMW AG* реализует все три стратегических подхода к конкурентоспособности. Внедрив стандарт ISO 14001 на всех своих производственных предприятиях, компания повысила эффективность использования ресурсов при производстве, что привело к снижению издержек. С 2006 г. компании удалось сократить общий объем используемых ресурсов при производстве на 48,1%. При этом в течение 2015 г. произошло сокращение используемых ресурсов на 7% [15, р. 39]. Экономия отдельных видов ресурсов и сокращение отходов при производстве автомобилей *BMW* представлены ниже.

Снижение издержек и сокращение отходов при производстве компанией *BMW AG* с 2006 г.

Вид ресурса/отходов	Изменение показателя, %
Потребление энергии	-36,0
Потребление воды	-31,3
Неутилизируемые отходы	-78,9
Выбросы растворителя	-51,4
Выбросы углекислого газа	-45,7

Источник: [15, р. 39].

Благодаря ресурсоэффективному производству компании *BMW AG* ежегодно удается сокращать свои затраты. Так, за 2015 г. произошло сокращение затрат на 8,2 млн евро [Ibid.].

Кроме того, внедрение системы экологического менеджмента помогает компании осуществлять стратегию дифференциации. Она реализует путем проектирования продукции с учетом экологических требований и стремления к производству экологически чистой продукции. В 2000 г. компания *BMW AG* внедрила стратегию развития *Efficient Dynamics*. Технологии, разрабатываемые в рамках данной стратегии, позволяют снизить расход топлива и объем токсичных выхлопов. На основе данных технологий в 2011 г. создано подразделение *BMW i*, разрабатывающее электроприводные автотранспортные средства с акцентом на соблюдение принципов экологичности [19].

Наконец, ключевым аспектом стратегии компании *BMW AG* является ориентация на потребителей ее продукции и их пожелания. Для определения их потребностей и пожеланий концерн *BMW Group* ежегодно проводит анализ значимости различных показателей производства всех заинтересованных лиц, включая потребителей. На основе данного анализа составляется матрица, отражающая различные показатели производства в зависимости от их значимости для заинтересованных лиц и самого концерна (рис. 2).

Как видно из данной матрицы, основными требованиями потребителей являются экологически чистое производство, разработка и внедрение современных технологий с учетом принципов экологичности, а также применение



Рис. 2. Матрица значимости показателей производства концерна *BMW Group*

Источник: [20, p. 46].

экологических стандартов во всем цикле производства и сбыта продукции. Соблюдение данных требований позволяет компании *BMW AG* сохранять свою целевую аудиторию и привлекать новых покупателей.

Таким образом, новые тенденции развития мирового рынка изменяют факторы конкурентоспособности, выдвигая на первый план вопросы соответствия международным стандартам. Соответствие международным стандартам в области устойчивого развития является важным условием повышения конкурентоспособности компании, оказывая влияние на качество и свойства выпускаемой продукции. На основе рассмотренного примера по компании *BMW AG* можно заключить, что важным фактором, обеспечивающим ее успех, является стратегия развития, ориентированная на инновации, социальную ответственность и экологичность, что повышает конкурентоспособность компании на мировом рынке в целом.

Источники

- [1] UN Sustainable Development Knowledge Platform. URL: <<https://sustainabledevelopment.un.org/resourcelibrary>>.
- [2] A/42/427 Report of the World Commission on Environment and Development. URL: <http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/42/427&Lang=E>.
- [3] A/CONF.199/L.7 Plan of Implementation of the World Summit on Sustainable Development. URL: <http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/CONF.199/L.7&Lang=E>.

- [4] *Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., Behrens W.W.* The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. N.Y.: Universe, 1972.
- [5] A/RES/70/1 Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. URL: <http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E>.
- [6] Ironclad beetles inspire new 'memory' metal suspension for military vehicles // BAE Systems Official Website. URL: <<http://www.baesystems.com/en/article/iron-clad-beetles-inspire-new--memory--metal-suspension-for-military-vehicles>>.
- [7] Eight Great Technologies 2014. Robotics and Autonomous Systems // UK Intellectual Property Office. URL: <https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/318236/Robotics_Autonomous.pdf>.
- [8] *Лифшиц И.М.* Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. М.: Юрайт-М, 2001.
- [9] ISO Focus #113. URL: <http://www.iso.org/iso/isofocus_113.pdf>.
- [10] Environmental management. The ISO 14000 family of International Standards. URL: <http://www.iso.org/iso/theiso14000family_2009.pdf>.
- [11] ГОСТ Р ИСО 14001-2007. «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению». URL: <<http://docs.cntd.ru/document/gost-r-iso-14001-2007>>.
- [12] Экологический менеджмент // Официальный сайт ИСО. URL: <<http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/management-standards/iso14000.htm>>.
- [13] *Портер М.Е.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
- [14] База данных Trade Map Международного торгового центра при ЮНКТАД/ВТО. URL: <<http://www.trademap.org/>>.
- [15] BMW Group Sustainable Value Report 2015. URL: <https://www.bmwgroup.com/content/dam/bmw-group-websites/bmwgroup_com/responsibility/downloads/en/2015/BMW_SVR_2015_RZ_EN.pdf>.
- [16] DJSI Industry Group Leaders 2016. URL: <http://www.robecosam.com/images/IndustryGroupLeader_DJSI2016_Bayerische-Motoren-Werke-AG.PDF>.
- [17] Best Global Brands 2016 // Interbrand Official Website. URL: <<http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2016/ranking/>>.
-

- [18] BMW Group driving the transformation of individual mobility with its Strategy NUMBER ONE > Next // BMW Group Official Website. URL: <<https://www.press.bmwgroup.com/global/article/detail/T0258269EN/bmw-group-driving-the-transformation-of-individual-mobility-with-its-strategy-number-one-next?language=en>>.
- [19] Efficiency and Electro-mobility // BMW Group Official Website. URL: <<https://www.bmwgroup.com/en/innovation/technologies-and-mobility/efficiency-and-electro-mobility.html>>.
- [20] BMW Group Annual Report 2015. URL: <https://www.bmwgroup.com/content/dam/bmw-group-websites/bmwgroup_com/ir/downloads/en/2016/Annual_Report_2015.pdf>.

Ionova A.¹

Implementation of Sustainable Development Standards as a Way to Improve Competitiveness of a Company

The article deals with the evolution of the sustainable development concept that resulted in a shift in companies' competitiveness factors. Special attention is given to the ISO 14000 «Environmental management» family of standards that is directly related to one of the spheres of sustainable development. The example of BMW company demonstrates that sustainable development standards allow the company to pursue the main strategic approaches to competitiveness. It was concluded that implementation of sustainable development standards enhances competitiveness of a company in the international market.

Key words: *sustainable development, competitiveness factors, competitive strategy theory, ISO standards, environmental management, BMW AG company.*

Статья поступила в редакцию 15 сентября 2016 г.

¹ Ionova Alesya — Bachelor of Economics, graduate of HSE Faculty of World Economy and International Affairs. E-mail: <ionova.alesya@gmail.com>.

Для заметок

Для заметок

Редактор *Ершова Т.М.*
Корректор *Андреева Е.Е.*
Дизайн *Кремлев В.И.*
Верстка и рисунки *Александровой Я.В.*

Подписано в печать 28.12.16.
Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 12,35.

Тираж 500 экз. (1-й завод 250 экз.).
Заказ .

Отпечатано с оригинал-макета
типографией НИУ ВШЭ

125319, Москва, Кочновский проезд, д. 3

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.